



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
24 August 2000
Russian
Original: English

Пятьдесят пятая сессия

Пункт 94(b) предварительной повестки дня*

**Вопросы макроэкономической политики:
сырьевые товары**

Общемировые тенденции и перспективы в области сырьевых товаров

Записка Генерального секретаря**

Генеральный секретарь имеет честь представить Генеральной Ассамблее в соответствии с ее просьбой, содержащейся в резолюции 53/174 от 15 декабря 1998 года, прилагаемый доклад, который был подготовлен Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию.

* A/55/150.

** Настоящий доклад был представлен 24 августа, с тем чтобы включить в него данные за первую половину 2000 года.

Доклад Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию об общемировых тенденциях и перспективах в области сырьевых товаров

Содержание

| | <i>Пункты</i> | <i>Стр.</i> |
|---|---------------|-------------|
| I. Введение | 1–3 | 3 |
| II. Последние изменения в мировом сырьевом хозяйстве | 4–24 | 3 |
| A. Цены на сырьевые товары | 4–7 | 3 |
| B. Мировая торговля сырьевыми товарами и потребление | 8–12 | 4 |
| C. Место развивающихся стран в мировом производстве сырьевых товаров и торговле ими | 13–24 | 6 |
| III. Рыночные структуры и сырьевой рынок | 25–44 | 9 |
| A. Международный уровень | 28–32 | 10 |
| B. Развивающиеся страны-экспортеры сырьевых товаров | 33–42 | 11 |
| C. Рынки розничной торговли в странах-импортерах | 43–44 | 14 |
| IV. Последние события, связанные с международным сотрудничеством в области сырьевых товаров | 45–46 | 14 |
| V. Выводы | 47–50 | 15 |
| Таблица 1. Текущие и дефлятированные (по удельной стоимости продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развитыми странами) индексы цен по группам сырьевых товаров, 1970–2000 годы | | 18 |
| Таблица 2. Географическая структура мировой торговли сырьевыми товарами, 1970–1972 годы, 1980–1982 годы, 1990–1992 годы, 1996–1997 годы | | 19 |
| Таблица 3. Доли стран-производителей и стран-импортеров какао в мировом экспорте | | 20 |
| Таблица 4. Тенденции в торговле шоколадом и изделиями из шоколада | | 21 |

I. Введение

1. Значение сырьевых товаров в мировой торговле снижается, причем наблюдается сокращение доли развивающихся стран в мировой торговле сырьевыми товарами, даже в торговле традиционной продукцией их экспорта. За исключением ограниченного круга стран, которые сумели добиться успеха, многим развивающимся странам не удалось завоевать значительной доли быстро развивающихся рынков дорогостоящей сельскохозяйственной продукции и переработанных продуктов или хотя бы выйти на эти рынки. Важную роль в этом отношении играет интенсивная поддержка производителей сельскохозяйственной продукции в развитых странах. Особенно заметно это сокращение доли рынка и неспособность проникнуть на быстроразвивающиеся рынки проявляется в случае африканских стран, наименее развитых стран и группы стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана. Негативное влияние, оказываемое этой ситуацией на экономическое положение стран, зависящих от экспорта сырья, усугубляется беспрецедентно низким уровнем цен на сырьевые товары. Повышение урожайности не компенсирует влияния этих факторов в секторе сельскохозяйственной продукции, а на рынках металлов и полезных ископаемых цены сильно упали. Кроме того, увеличивается разрыв между международными ценами на сырьевые товары и конечными ценами, уплачиваемыми потребителями, так что странам-производителям достается все меньшая доля стоимости конечной продукции.

2. Продолжает усиливаться концентрация в области спроса на мировых рынках сырья, а участие государства в секторах сельскохозяйственного производства в развивающихся странах резко сокращается. Последнее во многом обуславливает ограничение масштабов предоставления ряда важнейших услуг, и закупочным компаниям, располагающим значительными финансовыми ресурсами, удается глубоко внедряться в сбытовые и производственные структуры в развивающихся странах. Это открывает определенные возможности перед ориентирующимися на экспорт предприятиями в развивающихся странах, но одновременно и ставит перед ними новые серьезные проблемы, решение которых требует наличия значительно более

продвинутых навыков предпринимательской деятельности.

3. В настоящем докладе предпринята попытка выявить и проанализировать проблемы, затрагивающие в настоящее время рынки сырьевых товаров и развивающиеся страны-экспортеры сырья. В разделе II представлена информация о понижительной тенденции и наблюдающемся резком падении цен на сырьевые товары, а также анализ динамики мировой торговли сырьевыми товарами с 70-х годов. В разделе III анализируются изменения в структурах рынка, причем особое внимание уделяется двум параллельным тенденциям концентрации на глобальных рынках и либерализации в странах-производителях, и изучается влияние этих тенденций на положение стран-экспортеров сырья. В заключительном разделе рассматриваются последние события в сфере международного сотрудничества в области сырьевых товаров.

II. Последние изменения в мировом сырьевом хозяйстве

A. Цены на сырьевые товары

1. Динамика цен на сырьевые товары, 1970-2000 годы

4. По состоянию на середину 2000 года цены на «мягкое сырье» (т.е. на все виды сырьевых товаров, кроме полезных ископаемых и металлов, а также нефти) в номинальном выражении оставались на самом низком за многие годы уровне. Как видно из таблицы 1, в последний раз столь низкий уровень среднегодового индекса цен на кофе, чай и какао наблюдался в 1993 году, на растительные масла и семена масличных культур — в 1990 году, на основные продукты питания — в 1987 году, на сельскохозяйственное сырье — в 1985 году, а сводный индекс (включающий полезные ископаемые и металлы, но не нефть) — в 1986 году.

5. С учетом поправки на инфляцию положение оказывается значительно хуже. Это — продолжение тенденции, наблюдающейся на протяжении долгого времени. Например, рассчитываемый журналом «Экономист» индекс цен на промышленное сырье в реальном выражении (скорректированный на дефлятор ВВП Соединенных Штатов) упал в

1999 году до самого низкого уровня с начала расчета этого показателя в 1845 году.

6. Как показывают события последних трех десятилетий, эта долгосрочная тенденция сохраняется и приобретает все более ярко выраженный характер. В 1999 году среднее значение сводного индекса, дефлятированное на индекс цен на экспортируемую развитыми странами продукцию обрабатывающей промышленности, было вдвое ниже среднегодового значения этого индекса в период 1979–1981 годов, что примерно соответствовало среднему значению за 1970 год. Снижение цен на кофе, чай и какао и на основные пищевые продукты было еще более резким. Дефлятированные индексы цен на эти товары составляли, соответственно, 43,4 и 44,5 процента от их среднего уровня в 1979–1981 годах. Динамика дефлятированных индексов цен по всем группам сырьевых товаров свидетельствует о значительном снижении цен. Среднегодовые темпы снижения цен в реальном выражении, рассчитанные по экспоненциальному тренду, достигли 3,6 процента для растительных масел и семян масличных культур и 3,4 процента для кофе, чая и какао. Даже цены на наиболее благополучную с этой точки зрения группу товаров — а именно сельскохозяйственное сырье — снижаются в среднем на 1,7 процента в год. Снижение общего индекса равняется 3 процентам. Интересно отметить, что наиболее высокими темпами (порядка 3,5 процента в год) снижаются цены на две группы товаров, в мировом экспорте которых доля развивающихся стран наиболее велика, а именно на кофе, чай и какао и на растительные масла и семена масличных культур; тогда как на две группы товаров, в мировом экспорте которых доля развивающихся стран является наименьшей, а именно на сельскохозяйственное сырье и на полезные ископаемые и металлы, цены снижаются самыми низкими темпами.

2. Увеличение разрыва между международными и потребительскими ценами

7. Резкое и неуклонное снижение мировых цен не отражается на ценах, уплачиваемых потребителями. Одна из причин этого заключается в том, что стоимость сырья составляет незначительную часть от цены конечной продукции.

Кроме того, зависимость между ценами на сырьевые материалы и розничными ценами (например, между мировой ценой на кофе и розничными ценами на кофе) обычно является асимметричной; это означает, что розничные цены на отдельные товары зачастую повышаются при увеличении международных цен, но не снижаются при понижательной тенденции. С этим связано значительное увеличение разрыва между уровнем международных цен на переработанную сельскохозяйственную продукцию и ценами на конечную продукцию. Как показало исследование, подготовленное в 1976 году секретариатом ЮНКТАД¹, в период 1955–1973 годов получаемая развивающимися странами-экспортерами некоторых сырьевых товаров и материалов часть цены, уплачиваемой конечными потребителями, в целом неуклонно сокращалась, причем это особенно справедливо в отношении чая, какао, арахисового масла, свежих апельсинов, бананов и джута, и часто между динамикой этих двух видов цен не отмечалось практически никакой корреляции. Еще несколько подготовленных в последние годы исследований² подтвердили эти результаты для периода с начала 70-х годов. Они показали, что в развитых странах разрыв между международными, или импортными, ценами и внутренними розничными ценами увеличивается с начала 70-х годов, причем в 80-е годы этот процесс идет ускоренными темпами³. Импортные пошлины и внутренние расходы на материально-техническое обеспечение сокращаются, так что единственным фактором, который может объяснить эту тенденцию, является все возрастающая относительная доля других сбытовых и распределительных издержек в процессе добавления стоимости сверх цены импорта, или рыночная сила компаний-посредников. Как показал подготовленный секретариатом ЮНКТАД анализ положения на рынке кофе, в странах с высокой концентрацией на рынке кофе разрыв между международными и розничными ценами увеличился более значительно, чем в странах, где такая концентрация ниже. Из всего этого совершенно ясно вытекает, что страны-производители получают все меньшую часть розничной цены на конечную продукцию. Кроме того, указанная тенденция и вышеупомянутая асимметрия тормозят потенциальное увеличение потребления, которое

произошло бы, если бы розничные цены снижались параллельно с международными ценами⁴.

В. Мировая торговля сырьевыми товарами и потребление

8. На протяжении последних трех десятилетий доля нетопливного сырья в мировом товарообороте сокращается. Она упала с 25,5 процента в 1970–1972 годах до 18,1 процента в 1980–1982 годах, причем резкость этого падения отражает быстрое повышение относительной цены на нефть. С начала 80-х годов эта доля сократилась еще больше и достигла в 1996–1997 годах 14,1 процента. В период с 1980 по 1995 год мировой товарооборот сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении увеличивался на 4,7 процента в год, а мировая торговля полезными ископаемыми — на 4 процента в год. В обоих случаях товарооборот увеличивался значительно медленнее, чем торговля готовыми изделиями, темпы роста которой составляли 8,6 процента в год.

9. Увеличение разрыва в темпах роста торговли сырьевыми товарами и готовыми изделиями объяснялось понижением относительных цен на сырье и «двойным учетом» торговли готовыми изделиями. Поскольку за прошедшие годы обрабатывающая промышленность приобрела более международный характер и теперь различные стадии обработки все чаще размещаются в разных странах, увеличился «двойной учет» торговли готовыми изделиями, в результате чего складывается ошибочное представление о сокращении относительной доли сырьевых товаров⁵. Кроме того, важной особенностью сырьевого сектора является сравнительно высокая доля добавленной стоимости, создаваемой в стране, по сравнению с другими отраслями экономики, которые в значительно большей степени зависят от импортируемых ресурсов. Таким образом, экономическая отдача от одного доллара, зарабатываемого экспортом сырьевых товаров, в частности в переработанном виде, как представляется, выше отдачи от одного доллара, получаемого от экспорта готовых изделий, произведенных с использованием импортных ресурсов. Учитывая эти факторы, а также значительную зависимость многих развивающихся стран от этого сектора с точки зрения поступлений

иностранной валюты и накоплений, необходимых для развития, торговля сырьевыми товарами имеет большее значение для развития, чем можно было бы предположить на основании данных о мировой торговле. В период азиатского кризиса в некоторых охваченных кризисом странах ориентированный на экспорт сырьевой сектор, который в гораздо меньшей степени зависит от импортируемых ресурсов, чем обрабатывающая промышленность, практически не пострадал, а во многих случаях даже выиграл от этого кризиса, судя по размерам доходов в национальной валюте. Он обеспечивал сравнительно хорошие возможности трудоустройства и получения доходов для значительной части населения.

10. В различных сырьевых подсекторах динамика потребления и международной торговли весьма различается: в одних подсекторах отмечаются более высокие темпы роста, чем в других. В этой связи следует отметить, что влияние изменений, происходящих в структуре спроса, особенно заметно проявляется в отношении продовольственных товаров. В развитых странах быстро растет объем потребления и торговли в секторе дорогостоящих товаров, таких, как свежие фрукты и овощи, многие виды переработанных продуктов питания, в частности полуфабрикаты и заранее приготовленные блюда, а также некоторые виды продукции узкоспециализированных производителей, как, например, натурально выращенная продукция. Например, распространение шоколадных батончиков было одним из решающих факторов, обусловивших относительно быстрый рост спроса на какао. В развивающихся странах по мере увеличения доходов также происходят изменения в структуре потребления пищевых продуктов, выражающиеся в увеличении спроса на новую для них категорию «дорогостоящих» продуктов, таких, как растительные масла и мясо, спрос на которые в промышленно развитых странах сохраняется на неизменном уровне. За последние 25 лет подушное потребление мяса, яиц и молока по всем развивающимся странам в целом возросло примерно на 50 процентов. Однако оно по-прежнему составляет приблизительно четверть от среднего уровня потребления в развитых странах⁶, что свидетельствует о возможностях увеличения потребления не только мяса, но и всевозможных кормовых продуктов сырьевого

происхождения, таких, как сырье и жмыхи. Одним из факторов, ограничивающих рост спроса на сырьевые товары, является конкуренция со стороны синтетических и композитных материалов, однако некоторые сырьевые товары обладают благоприятными природными свойствами, обеспечивающими им конкурентные преимущества по сравнению с заменителями.

11. Исследования, содержащие прогнозы будущей конъюнктуры на рынке сырьевых товаров, подтверждают, что спрос на различные виды продукции, в частности на пищевые продукты, должен вырасти. В последнее время подготовленные ранее прогнозы пришлось пересмотреть⁷ из-за азиатского кризиса, который привел к сокращению спроса в регионе, отличавшемся в последние два десятилетия наиболее высокими темпами роста⁸. Таким образом, от того, удастся ли преодолеть последствия кризиса и если да, то насколько быстро, будет во многом зависеть развитие событий в будущем. Если отрицательные последствия азиатского кризиса будут полностью преодолены, то за период с 1993 года (базовый год) по 2020 год мировой спрос на зерно увеличится на 42 процента, причем 84 процента этого увеличения будет приходиться на развивающиеся страны, и примерно половину совокупного прироста обеспечат развивающиеся страны Азии. Темпы этого роста, как ожидается, будут ниже, чем в недавнем прошлом, что объясняется главным образом относительным изменением структуры потребления, заключающемся в сокращении доли основных зерновых продуктов питания, и снижением темпов роста населения. Однако в Южной Азии подушевой спрос на зерно будет увеличиваться наиболее высокими темпами вследствие активного роста доходов и относительно высокой эластичности спроса по доходу. Наиболее заметно в развивающихся регионах увеличивается спрос на кукурузу и другое фуражное зерно на корм скоту. Если же последствия азиатского кризиса не будут преодолены в ближайшее время, то спрос на зерновые может не увеличиться. А если последствия кризиса не будут преодолены и останутся значительными, то он может даже сократиться. Аналогичные результаты дают и прогнозы в отношении продукции животноводства. Моделирование развития ситуации при всех сценариях показывает, что общемировое

производство пищевых продуктов будет расти достаточно высокими темпами, чтобы мировые цены на большинство зерновых культур и мясо продолжали в реальном выражении снижаться. Положение может измениться в случае радикального изменения проводимой развитыми странами политики субсидирования сельскохозяйственного производства и экспорта. Ожидается, что объем мировой торговли пищевыми продуктами значительно вырастет, причем главным стимулом к увеличению товарооборота будет спрос со стороны группы развивающихся стран, увеличивающих импорт продовольствия из развитых стран. При сценарии высоких темпов роста чистый импорт зерна развивающимися странами, согласно прогнозам, увеличится к 2020 году по сравнению с объемами 1993 года почти на 150 процентов. Больше всего от этого выиграют, по-видимому, Соединенные Штаты, экспорт зерновых которыми, как ожидается, вырастет почти на 60 процентов. Следует обратить внимание на два важных момента в связи с этими прогнозами. Первый из них заключается в том, что Африка, в которой уровень потребления на душу населения является одним из самых низких, не фигурирует в числе регионов с быстро растущим спросом. Во-вторых, больше всего от этого увеличения спроса выиграют развитые страны, и прежде всего Соединенные Штаты.

12. Спрос на полезные ископаемые и металлы определяется сырьевыми потребностями промышленного производства и строительства. Однако эта зависимость не является совершенно неизменной и определяется номенклатурой выпускаемой продукции, а также изменениями в технологии и ценами на другие производственные ресурсы. Так, в результате повышения цен на энергоносители в 70-е годы материалоемкость обрабатывающей промышленности в 70-е и 80-е годы резко снизилась. И напротив, в 90-е годы, согласно большинству оценок, потребление основных металлов в ВВП было довольно стабильным⁹. Это означает, что темпы роста мирового спроса на металлы примерно соответствовали темпам роста общемирового ВВП. Однако за тот же период возросли масштабы повторного использования материалов, и, следовательно, спрос на первичные металлы увеличивался несколько более низкими темпами¹⁰.

С. Место развивающихся стран в мировом производстве сырьевых товаров и торговле ими

13. На протяжении 70-х и 80-х годов доля развивающихся стран в мировом экспорте сырьевых товаров сокращалась. Согласно средним показателям за три года, их доля (исключая Китай и бывшие социалистические страны Азии), которая составляла в 1970–1972 годах 31,5 процента, упала в 1990–1992 годах до 25,4 процента, хотя и несколько возросла в 90-е годы до 27,4 процента (см. таблицу 2). Динамика была схожей как для сельскохозяйственной продукции, так и для металлов и полезных ископаемых.

14. Важно отметить, что наиболее сильно сократилась доля мировых рынков сырья, приходящаяся на те страны, экспортные поступления которых в наибольшей степени зависят от торговли сырьевыми товарами. Так, ни у стран Африки в целом, ни у стран Африки к югу от Сахары, ни у группы государств Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, ни у наименее развитых стран частичного восстановления доли рынка в начале 90-х годов не произошло, а сокращение этой доли было особенно заметным. Например, в период с 1970–1972 годов по 1996–1997 годы доля Африки в совокупном стоимостном объеме мирового экспорта сырья неуклонно сокращалась с 8,6 процента до 3,0 процента. За тот же период доля наименее развитых стран в мировом экспорте сырьевых товаров сократилась с 4,7 процента до 1,2 процента. Если бы приходящиеся на эти страны доли сохранились на уровне, существовавшем в 1970–1972 годах (и если абстрагироваться от любого возможного влияния этого фактора на уровень мировых цен), то среднегодовые экспортные поступления Африки в период 1996–1997 годов были бы на 41,5 млрд. долл. США выше, чем на самом деле. Для наименее развитых стран эта разница составила бы 26 млрд. долл. США. За этот же период доля крупнейших экспортеров продукции обрабатывающей промышленности из числа развивающихся стран в мировом экспорте сырьевых товаров выросла с 9 до 12 процентов, а доля Европейского союза — с 28 до 37 процентов. В абсолютном выражении в период с 1970–1972 годов по 1996–1997 годы среднегодовой стоимостной объем экспорта сырьевых товаров

странами Африки увеличился с 8 млрд. долл. США до 22 млрд. долл. США, а стоимостной объем экспорта Европейского союза — с 26 млрд. долл. США до 276 млрд. долл. США.

15. За этот же период развивающиеся страны в целом превратились в чистых импортеров сырья. Наиболее динамично развивающимся рынком сырьевых товаров стали основные экспортеры продукции обрабатывающей промышленности из числа этих стран: импорт сырьевых товаров этими странами увеличился более чем в 21 раз со среднегодового стоимостного объема в 5 млрд. долл. США в 1970–1972 годах до 113 млрд. долл. США в 1996–1997 годах. Только страны Латинской Америки и страны Африки к югу от Сахары по-прежнему имеют существенное положительное сальдо баланса торговли нетопливным сырьем. Некоторые развивающиеся страны, в частности в Африке, по-прежнему сильно зависят от импорта продовольствия, причем их зависимость от импорта пищевых продуктов даже усилилась.

1. Сельское хозяйство

16. Сельскохозяйственное производство в развивающихся странах росло более высокими темпами, чем в развитых странах¹¹. Однако основная часть прироста продукции в развивающихся странах шла на внутреннее потребление, тогда как в развитых странах она направлялась в основном на экспорт. Это — один из главных факторов, обусловивших снижение доли развивающихся стран в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции с 31,7 процента в 1970–1972 годах до 25,4 процента в 1990–1992 годах. К 1996–1997 годам эта доля вновь возросла до 27,4 процента, что, однако, ниже уровня, существовавшего 25 лет назад.

17. Показатели отдельных регионов существенно различаются. Доля Африки в мировом экспорте продуктов питания и сельскохозяйственного сырья резко сократилась, в то время как страны Азии увеличили свою долю в экспорте продуктов питания, а развивающиеся страны Америки — в поставках сельскохозяйственного сырья. Существенное увеличение доли развивающихся стран в экспорте отдельных товаров зачастую можно объяснить впечатляющим расширением объема экспорта нескольких стран, в которых были приняты мощные меры стимулирования. В качестве

примера можно привести экспорт домашней птицы из Бразилии, растительных масел из Малайзии и Индонезии и риса из Вьетнама.

18. Отмечается, что в целом в развивающихся странах, перерабатывающих свое сырье, а не экспортирующих его в необработанном виде, сырьевой сектор позитивно влияет на процесс национального развития, и они принимают меры по поддержанию или расширению объемов производства сырья. Соответственно, Малайзия, которая перерабатывает почти половину производимого ею каучука, намерена бороться с сокращением объемов его производства, которое за последние 10 лет уменьшилось вдвое в результате переключения владельцев плантаций на производство пальмового масла. В отличие от этого Индонезия, экспортирующая 92 процента производимой продукции в непереработанном виде, стремится сократить объемы производства, вырубив старые деревья¹².

19. Развитые страны во многом укрепили свои позиции на мировых рынках сельскохозяйственной продукции и при этом ограничили доступ на свои собственные рынки благодаря активному субсидированию отечественных производителей и экспортеров. На них также приходится основная часть быстро развивающейся торговли переработанными пищевыми продуктами. В последние годы именно в этой области рост был особенно впечатляющим. В период между 1980 и 1996 годами среднегодовые темпы роста экспорта первичного сельскохозяйственного сырья и переработанной сельскохозяйственной продукции странами — членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) составили, соответственно, 2,5 процента и 6,5 процента¹³. Последняя группа товаров, отличающаяся высокой добавленной стоимостью, включает продукты, требующие выполнения большого объема работы по смешиванию, переработке и сбыту, в частности сбыту под фирменными наименованиями. Рынки этой продукции в последние годы характеризовались особой активностью. Что касается, например, чая, кофе и какао, то доля развивающихся стран в мировом экспорте этих товаров (в непереработанном и переработанном виде) сократилась с почти 85 процентов в начале 70-х годов до примерно 55 процентов в начале 90-х годов. За последние 15 лет доля Германии в

мировом экспорте кофе увеличилась с приблизительно 1 процента до примерно 5 процентов, а в экспорте чая ее доля, составлявшая менее половины процента, возросла в пять раз. Аналогичная тенденция прослеживается и на рынке специй. Доля Европейского союза (ЕС), которая в начале 80-х годов колебалась в пределах 10 процентов, в настоящее время превысила 15 процентов.

20. Это положение можно кратко проиллюстрировать на примере сектора какао. Доля стран-производителей какао в мировом экспорте сокращается по мере увеличения степени переработки. В 1997–1998 годах доля этих стран в производстве какао-бобов, тертого какао, какао-масла, какао-порошка и шоколада составляла, соответственно, 90 процентов, 44 процента, 38 процентов, 29 процентов и 4 процента (см. таблицу 3). За 15 лет произошло сокращение долей этих стран в мировом экспорте какао-продукции всех уровней переработки. Если говорить о наиболее прибыльном этапе цикла производства какао-продукции, а именно о производстве шоколада, то в 90-е годы физический объем экспорта развитых стран увеличивался гораздо более высокими темпами, чем импорт (таблица 4). Однако в последнее время отмечается увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте шоколада в результате возобновления экспорта из Кот-д'Ивуара и Мексики, а также появления сравнительно новых участников рынка, таких, как Индонезия и Филиппины. Тем не менее в итоге доля развивающихся стран достигла лишь 4 процентов мирового рынка, т.е. вернулась на уровень середины 80-х годов.

21. Можно было бы ожидать, что либерализация сельского хозяйства в результате выполнения решений Уругвайского раунда приведет к закреплению недавно достигнутого прироста доли развивающихся стран в мировом сельскохозяйственном экспорте, хотя, как уже отмечалось выше, в результате расширения торговли продуктами питания в абсолютном выражении больше всего выиграют развитые страны. Однако несмотря на то, что с момента завершения Уругвайского раунда прошло пять лет, поддержка сельскохозяйственного производства в развитых странах, которая помогла им увеличить свою долю в сельскохозяйственном экспорте и

пагубно отразилась на позициях развивающихся стран, не только не ослабла, но и, наоборот, усилилась. Кроме того, весьма вероятно, что именно эти субсидии обусловили замедленную реакцию производителей на падение цен во время последних кризисов.

22. В странах ОЭСР совокупная поддержка сельского хозяйства увеличилась с 328,8 млрд. долл. США в 1997 году до 352,1 млрд. долл. США в 1998 году и 361,5 млрд. долл. США (предварительные данные) в 1999 году¹⁴. Таким образом, совокупная поддержка сельскохозяйственного производства почти в 10 раз превышает объемы официальной помощи в целях развития (ОПР), выделяемой Комитетом содействия развитию (КСР) развивающимся странам, масштабы которой сократились с 47 млрд. долл. США в 1990 и 1995 годах до 38,5 млрд. долл. США в 1998 году, более чем вдвое превышает объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ), направляемых в развивающиеся страны, который составил в 1998 году 166 млрд. долл. США, и составляет почти две трети от совокупного мирового товарооборота сельскохозяйственной продукции в 1998 году, равнявшегося 553 млрд. долл. США¹⁵. Фермеры в ЕС, Соединенных Штатах и Японии в среднем получили в 1998 году примерно по 20 000 долл. США в виде поддержки производителей. Доля субсидий в совокупных поступлениях фермеров увеличилась с 31 процента в 1997 году до 40 процентов в 1999 году и вернулась в процентном выражении на уровень, характерный для середины 80-х годов. Предполагается, что в 1999 году фермеры в странах ОЭСР получают в среднем примерно на две трети больше доходов, чем если бы они продавали свою продукцию по ценам мирового рынка и не получали никакой бюджетной поддержки.

23. Еще одной мерой поддержки, которая сдерживает расширение экспорта развивающихся стран, являются минимальные импортные цены, установленные ЕС в секторе фруктов и овощей. Яблоки, мандарины, лимоны, помидоры, огурцы и кабачки подпадают под действие этих мер в течение всего года, а различные другие продукты, представляющие интерес с точки зрения экспорта развивающихся и других стран, — в течение оговоренных периодов.

2. Полезные ископаемые, руды и металлы

24. Некоторое увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте руд и металлов в 90-е годы можно объяснить быстрым увеличением в этот период доли развивающихся стран (за исключением Африки) в мировом производстве, что было вызвано главным образом увеличением объемов иностранных инвестиций, в частности в Латинской Америке. В период с 1990 по 1995 год доля развивающихся стран в стоимостном объеме производства нетопливных полезных ископаемых на этапе добычи возросла с 46,6 до 55,2 процента. Этот рост был особенно быстрым в секторе металлов, включая золото. Можно ожидать, что этот рост продолжится, поскольку геологоразведочные работы, которые служат хорошим показателем перспектив инвестиционной и производственной деятельности в секторе полезных ископаемых, переносятся из развитых в развивающиеся страны. Если в 1991 году на три развитые страны (Австралию, Канаду и Соединенные Штаты) приходился 61 процент расходов крупных горнодобывающих компаний на геологоразведочные работы, а на Африку, Латинскую Америку и развивающиеся страны Юго-Восточной Азии/тихоокеанского региона — 35 процентов, то к 1998 году соответствующие доли составили 37 процентов и 56 процентов¹⁶. Развивающимся странам также удалось увеличить свою долю в мировом производстве рафинированных металлов, которая росла устойчивыми темпами на протяжении нескольких десятилетий и приближается к доле этих стран в торговле необработанными полезными ископаемыми¹⁷. Увеличение доли развивающихся стран в производстве полезных ископаемых и металлов показывает, как этим странам удалось использовать в этой области свое сравнительное преимущество в отличие от сельского хозяйства, где субсидии и другие меры поддержки создают колоссальные диспропорции, ограничивающие возможности выхода развивающихся стран на многие рынки. В результате увеличения в развивающихся странах масштабов переработки руд в металлы и металлов в полуфабрикаты доля этих стран в мировом экспорте необработанной продукции увеличилась не так сильно, как в сфере производства.

III. Рыночные структуры и сырьевой рынок

25. Организационная структура мирового сектора сырьевых товаров, и в частности сельскохозяйственной продукции, — от производства в странах-экспортерах до розничной торговли в странах-потребителях — претерпевает существенные изменения.

26. Эту эволюцию можно проследить на трех уровнях: международные рынки; развивающиеся страны-экспортеры сырья; и страны-импортеры. Общим для всех трех уровней является более тесная интеграция международной торговли и производства через проникновение крупных транснациональных компаний и дистрибьюторских фирм — например, сетей супермаркетов — в структуры сбыта сельскохозяйственной продукции развивающихся (и развитых) стран. Несколько десятилетий назад крупные компании реализовывали свое доминирующее положение на мировом рынке сырьевых товаров главным образом через свои действия на международных рынках. Сейчас же они все чаще оказывают также непосредственное влияние на то, что производится и как. Хотя для некоторых производителей и экспортеров могут открываться беспрецедентные возможности, правительства и предприниматели из развивающихся стран должны обладать гораздо более продвинутыми деловыми навыками, с тем чтобы воспользоваться плодами этой тенденции и избежать ее негативных последствий.

27. Несмотря на трудности, с которыми сопряжена конкуренция на международных рынках, примеры успешных компаний из развивающихся стран встречаются довольно часто. Например, компания «Чароен покпханд груп» (ЧП) из Таиланда занимает одно из ведущих мест на мировом рынке домашней птицы и креветок. Она направила своих специалистов по вопросам управления и организации кормления в Мексику, что позволило ей воспользоваться преимуществами, открывающимися в связи с членством этой страны в НАФТА и близостью к Соединенным Штатам. Она располагает сбытовыми отделениями в 10 странах, помимо Таиланда¹⁸.

A. Международный уровень

28. На международном уровне продолжают процессы концентрации торговли и вертикальной интеграции крупных компаний. В первой половине 2000 года пищевая промышленность занимала третье место после телекоммуникаций и кинематографии и кинопроката по стоимостному объему трансграничных слияний и приобретений. Сумма сделок в пищевой промышленности составила почти 150 млрд. долл. США¹⁹. Крупные слияния и приобретения отмечаются среди компаний, занимающихся металлами и полезными ископаемыми. В 1998 году стоимостной объем слияний в этом секторе достиг 25 млрд. долл. США по сравнению с 12 млрд. долл. США в 1996 году²⁰. В 2000 году компания «Алкоа» слилась с фирмой «Рейнолдс», что привело к усилению концентрации в алюминиевой промышленности.

29. Последние оценки показывают, например, что в 1996 году на долю пяти транснациональных корпораций приходилась почти половина мировой торговли сырыми зёрнами кофе против приблизительно 37 процентов в 1980 году. В секторе обжаривания и переработки кофе концентрация несколько выше: здесь половину рынка удерживают четыре группы. Что касается какао, то в 1980 году в Лондоне насчитывалось более 30 торговых компаний, а сейчас это число уменьшилось примерно до 10. После ряда слияний, например, на долю шести крупнейших производителей шоколада стало приходиться 50 процентов мировых продаж. В секторе растительных масел в результате серии слияний и приобретений в 90-е годы небольшое число вертикально интегрированных транснациональных корпораций заняли доминирующее положение в производстве и распределении как масличных семян, так и масел и в международной торговле ими. Процессы консолидации наблюдаются и в зерновом секторе, где несколько крупных компаний превращаются в интегрированные корпорации, занимающиеся торговлей, хранением, обработкой и помолом. В начале 1999 года компания «Каргилл» — крупнейший экспортер зерна в Соединенных Штатах — приобрела сбытовую сеть компании «Континентал» (являвшейся второй по величине). В области переработки сои четыре фирмы контролируют 80 процентов производства в Соединенных Штатах. В Бразилии четыре фирмы контролируют 60 процентов производства, а в

Аргентине на долю шести фирм приходится 65 процентов²¹.

30. Еще одним важным изменением в функционировании международных рынков является исчезновение торговцев. Раньше торговцы выступали в качестве связующего звена между покупателями и продавцами, которые, как правило, не знали друг о друге и об уровне цен. Сейчас коммуникационные технологии, включая Интернет, восполнили этот пробел. Теперь покупатели и продавцы могут с гораздо меньшими трудом найти друг друга и незамедлительно установить контакты, что обостряет конкуренцию и сокращает маржу прибыли для торговцев.

31. Обострение конкуренции выгодно тем компаниям, которые имеют доступ к дешевому финансированию и хорошее материально-техническое обеспечение. Большие размеры дают компании преимущество в обоих отношениях. В условиях дерегулирования и исчезновения советов по сбыту крупные компании, располагающие складскими помещениями и транспортными средствами в странах-производителях, в состоянии использовать свои финансовые и материально-технические преимущества, даже покупая продукцию непосредственно у фермеров²².

32. В нынешних условиях успешная конкуренция на более открытых, но и более сложных рынках требует от участников более значительных капитальных ресурсов, наличия высокоразвитой технической базы, включая информационную технологию, и квалифицированных кадров. Во всех этих отношениях компании развитых стран обладают явными преимуществами.

В. Развивающиеся страны-экспортеры сырьевых товаров

1. Либерализация, производство и торговля

33. Для развивающихся стран-экспортеров сырьевых товаров либерализация, в частности упразднение управлений по сбыту, повлекла за собой три основных последствия. Во-первых, появилось значительное число мелких торговцев, многие из которых, однако, в условиях острой конкуренции позднее разорились, главным образом из-за отсутствия предпринимательских навыков, а также ввиду трудностей с доступом к

финансированию²³. Те фирмы, которым удается выжить, часто имеют связи с иностранными компаниями. Это помогает им не только выходить на рынки, но и получать финансовые средства. Во-вторых, сырьевой сектор был открыт для непосредственного участия иностранных фирм, которые ведут дела с экспортерами — как правило, гораздо меньшими по размеру, чем они сами, — а иногда напрямую с производителями. В-третьих, устранение импортных барьеров отразилось на местных структурах производства и потребления. Точно так же импортные готовые изделия, в основном с хорошо известными торговыми марками и зачастую реализуемые через принадлежащие иностранным компаниям супермаркеты, значительно потеснили отечественные изделия на рынках развивающихся стран.

34. Устранение импортных барьеров в развивающихся странах привело к возникновению серьезных трудностей для секторов, занимающихся переработкой сырьевых товаров в этих странах. Например, после либерализации импорта томатной пасты в 1994 году Сенегал, который ранее экспортировал томатную пасту, увеличил свой импорт из стран Европейского союза с 62 тонн в 1994 году до 5130 тонн в 1995 году. В Тринидаде и Тобаго местные производители первичных и переработанных продуктов жалуются на свою неспособность конкурировать с импортом после осуществления обязательств, принятых в рамках ВТО. Наиболее остро эта проблема встала перед производителями мороженого, овощей и свинины. После отмены дополнительных сборов стоимостной объем импорта кочанной и цветной капусты в период с 1997 по 1999 год увеличился, соответственно, в два раза и в 50 раз²⁴. В то же время развивающимся странам оказывается очень трудно конкурировать с субсидированным экспортом развитых стран. Африканские поставщики потеряли свои региональные рынки мяса вследствие того, что они не могли конкурировать с субсидированным экспортом из стран Европейского союза. Для Гайаны в настоящее время одной из наиболее важных проблем с точки зрения экспорта являются поставки американского риса PL480 на ямайский рынок, часть которого удерживала Гайана. В 1999 году объем поставок риса PL480 в Ямайку резко увеличился и составил более 34 000 тонн против 13 180 тонн в 1998 году, в

результате чего на их долю пришлось более 45 процентов рынка этой страны²⁴.

35. Отказ от государственного регулирования сырьевого сектора в развивающихся странах способствовал вышеупомянутым изменениям на международном уровне. Иностранные фирмы, особенно крупные, смогли глубоко внедриться в систему производства, торговли и переработки в этих странах. Это имело далеко идущие последствия для их отечественного частного сектора, которому зачастую приходится функционировать в неблагоприятных институциональных, правовых и нормативных условиях. В первые годы либерализации некоторые сбытовые функции прежних государственных управлений по сбыту перешли к ряду местных торговцев. Однако сравнительно быстро на смену этим торговцам пришли международные торговые компании или их агенты и иностранные торговцы, имеющие широкий доступ к финансовым средствам. В число причин этого входят относительно высокая стоимость кредита для местных торговцев, а также трудности, с которыми они сталкиваются в области материально-технического снабжения и управления рисками. Например, либерализация сектора какао в Западной Африке привела к резкому повышению концентрации в экспортных отраслях, и возникла тенденция к тому, что европейские компании, занимающиеся помолом какао, и торговые фирмы, действуя либо самостоятельно, либо через своих агентов, начали налаживать нисходящие интеграционные связи. В качестве движущей силы такой концентрации выступают два фактора: первым является тенденция к транспортировке какао навалом, для чего требуется формирование больших грузовых партий, а вторым — доступ к финансовым ресурсам²⁵. Примеры доминирующего положения в основном иностранных фирм, без труда могущих получить доступ к финансированию, варьируются от сектора производства кашемира в Монголии до кофейного сектора в Бурунди. В первом случае очень крупные закупки были осуществлены торговцами, действующими от имени китайских производителей, которые воспользовались предоставленным правительством беспроцентным займом на сумму 30 млн. долл. США для закупки монгольского кашемира по ценам, значительно превышающим те, которые были приемлемы для местных перерабатывающих

компаний, в результате чего местным предприятиям удалось приобрести лишь небольшие партии товара²⁶. В Бурунди произошло резкое сокращение числа экспортеров. Крупные местные экспортеры, контролирующие наибольшую часть продаж, в значительной степени зависят от внешнего финансирования, косвенно обеспечиваемого торговыми фирмами²⁷. Говоря о финансовых трудностях, с которыми сталкиваются местные экспортеры сырьевых товаров, можно также отметить, что в Объединенной Республике Танзании сумма, выделенная двумя крупными индийскими торговыми фирмами для финансирования торговли орехами кешью, была выше, чем совокупный объем кредитов, полученных четырьмя кооперативами и двумя полугосударственными предприятиями из местных источников²⁸. В целом, наиболее вероятным следствием этого расширения присутствия иностранных фирм, которому способствовала экономическая либерализация, стало снижение доли стоимостного объема экспорта сырьевых товаров, приходящейся на национальных производителей.

36. Если говорить о позитивных моментах, то наиболее заметным преимуществом либерализации в некоторых странах явилось увеличение доли отпускной цены фермеров в экспортной цене продукции. Хотя анализ, охватывающий первые годы после либерализации, указывает на то, что динамика внутренних условий торговли сельскохозяйственной продукцией была гораздо более благоприятной в странах, осуществлявших широкомасштабное вмешательство, чем в странах, где масштабы вмешательства были ограниченными²⁹, многочисленные неопубликованные данные за последние годы свидетельствуют об увеличении доли выручки фермеров в экспортных ценах. Обзор результатов либерализации в хлопковом секторе Объединенной Республики Танзании показал, что расчеты с фермерами производились оперативно и наличными, реальные цены производителя росли, а доля выручки фермеров в цене на мировом рынке несколько увеличилась. Вместе с тем, если говорить о негативных моментах, то следует отметить, что сократились масштабы использования вводимых ресурсов и снизилось качество продукции. Сортировка потеряла свою важность, и продукция низкого качества не классифицировалась как таковая. Еще одним негативным следствием

явилось создание торговцами слишком большого числа хлопкоочистительных фабрик. Этому способствовали чрезмерные суммы дешевых кредитов, предоставлявшихся донорами³⁰. В Южной Африке выращивающие табак фермеры, которые ранее продавали его Управлению по контролю за сбытом табака, в настоящее время сталкиваются с монополистической ситуацией, что привело к снижению их чистых прибылей. Фермеры, занимающиеся выращиванием фруктов, жалуются на недобросовестных агентов, которые нанесли ущерб их репутации, направив на европейские рынки яблоки, груши и персики низкого качества. Фермерам также не хватает статистической информации, данных о прогнозах погоды и других данных, которые ранее предоставляли им отлаженно функционирующие сбытовые управления³¹.

37. Дерегулирование сельского хозяйства также сказалось на местных рынках продовольствия. После дерегулирования в Южной Африке цены на продовольствие снижались в реальном выражении на 0,3 процента в год в период 1995–1998 годов, в то время как в течение четырех лет, предшествовавших указанному периоду, они повышались на 4 процента в год. Число новых связанных с сельским хозяйством предприятий увеличилось с 895 в 1993 году до 1879 в 1997 году, и при этом имеющие доступ к финансовым ресурсам крупные сельскохозяйственные производители и фирмы, занимающиеся переработкой пищевых продуктов, начали ориентироваться на более прибыльные сектора садоводства и животноводства. Сельскохозяйственные рабочие потеряли работу, поскольку производство стало более капиталоемким, а чернокожие фермеры не имели ресурсов для перехода к использованию более эффективных методов производства³².

38. Утверждается также, что за одну и ту же продукцию международные фирмы платят производителям из развивающихся стран меньше, чем производителям из развитых стран. Например, сообщается, что в Бразилии итальянская фирма «Пармалат» (которой также принадлежит 23 процента рынка молока в Южной Африке) платит фермерам 17 центов за литр молока, а продает его супермаркетам по 52 цента за литр. В Италии, где розничные цены на молоко находятся

примерно на таком же уровне, производитель получает 48 центов за литр. Хотя причины такой разницы не очевидны, утверждается, что она обусловлена более высокими налогами, транспортными издержками и затратами на вводимые ресурсы³³.

2. Эффект масштаба, требования рынка и растущие инвестиционные затраты

39. Существуют две основные причины того, почему фирмы, занимающиеся производством и переработкой сырьевых товаров, нуждаются во все больших объемах финансовых средств, чтобы конкурировать на мировых рынках. Во-первых, хотя современный технический прогресс открывает большие возможности для достижения эффекта масштаба в перерабатывающих секторах, он требует вложения значительных средств в перерабатывающие предприятия. Например, одним из необходимых условий обеспечения конкурентоспособности в секторе растительных масел считается наличие крупных дробильных установок. Во-вторых, более жесткие требования рынка обуславливают необходимость еще более крупных инвестиций в целях соблюдения критериев качества и спецификаций, устанавливаемых покупателями³⁴.

40. Жесткие санитарные нормы и нормы безопасности являются важной проблемой для экспортеров из развивающихся стран на протяжении многих лет. Например, в период 1984–1994 годов имело место 14 000 случаев, когда после выборочной проверки Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов Соединенных Штатов запрещало реализацию фруктов и овощей из стран Карибского бассейна и Латинской Америки ввиду чрезмерного содержания в них пестицидов. Общая сумма убытков в результате этих запретов достигла 95 млн. долл. США³⁵. 31 августа 1999 года Япония потребовала от стран-экспортеров мяса сертифицировать экспортируемые мясные продукты как переработанные с использованием эквивалента более жестких санитарных норм, чем те, которые применяются в Японии. До этого правила предписывали экспортерам мяса сертифицировать мясные продукты как переработанные в соответствии с нормами стран-экспортеров³⁶. Если взять пример рыбной промышленности в Латинской

Америке, то, согласно оценкам, чтобы обеспечить соблюдение контрольных показателей учета степени риска (КПУСР), на цели модернизации оборудования и перерабатывающих мощностей каждой фирме потребовалось 300 000 долл. США, и для Латинской Америки в целом это соответствует в общей сложности 300 млн. долл. США³⁷. Для успешного ведения хозяйства на современных цветочных плантациях в Эквадоре, как сообщается, помимо таких условий, как наличие сложных технологий и специалистов по организации сбыта и соблюдение жестких требований рынка, требуются первоначальные инвестиции в среднем объеме 200 000 долл. США на гектар³⁸. Естественно, что эти условия ставят в неблагоприятное положение мелких производителей, которые должны либо организовываться в крупные кооперативные объединения, либо налаживать связи с иностранными фирмами, которые предоставят им необходимые финансовые средства и ноу-хау.

41. Хотя в качестве источников внешнего финансирования обычно выступают фирмы из развитых стран, крупные компании из развивающихся стран также размещают иностранные инвестиции в секторе сырьевых товаров. Приватизация в сельском хозяйстве привела к увеличению объема иностранных инвестиций. Во многих случаях инвестиции поступают из других развивающихся стран. Например, хотя китайские производители птицы обогнали тайландских и вышли на первое место в Азии, 300 млн. из 3 млрд. кур, реализованных на внутреннем рынке Китая в 1994 году, являлись продукцией крупного тайландского агропромышленного концерна «Чароен покпханд групп» (ЧП), который вложил 1 млрд. долл. США в ряд предприятий в Китае. ЧП также владеет комбикормовыми заводами и птицеводческими фабриками в Индонезии, Сингапуре, Малайзии и Тайване³⁹. То же самое происходит и в Африке. «Сенвес», бывший южноафриканский кооператив, преобразованный в частную компанию, стал одной из крупнейших фирм-производителей орехов кешью в Мозамбике⁴⁰. Успешно функционирующие сырьевые компании, которые диверсифицируют свою деятельность для охвата других сырьевых секторов в своих странах, также играют важную роль в развитии современных систем производства и сбыта сырьевых товаров. Например, в Бразилии компании «Садия» и «Пердиган», входящие в число

ведущих производителей птицы, инвестируют средства в организацию сбыта морепродуктов и аквакультуру⁴¹.

42. Крупные государственные инвестиции также необходимы для соблюдения требований рынка. Хотя такие инвестиции зачастую принимают форму институциональной и технической поддержки, могут требоваться и прямые инвестиции. Например, Аргентина, чтобы получить статус безопасной в отношении ящура страны и доступ к рынкам развитых стран, осуществила рассчитанную на семь лет программу вакцинации всего поголовья крупного рогатого скота, расходы по которой, частично финансировавшиеся Межамериканским банком развития, составили 600 млн. долл. США. Только после того, как было объявлено об искоренении этой болезни, государственный и частный сектор объединили свои усилия для расширения экспорта говядины⁴².

С. Рынки розничной торговли в странах-импортерах

43. Значительная часть мировой торговли сырьевыми товарами приходится на бестарные товары, которые подвергаются серьезной переработке до поступления к потребителям. Изменения на рынках розничной торговли в странах-импортерах оказывают незначительное влияние на эти товары. Что же касается многих быстрореализуемых продовольственных товаров, то, как представляется, мало кто сомневается в том, что важнейшим фактором изменения условий предложения и спроса является рост современного сектора розничной торговли, в частности супермаркетов⁴³. Крупные розничные торговцы обеспечивают важные каналы доступа к рынкам для экспортеров таких «нетрадиционных» товаров, как свежие фрукты и овощи. Связи с супермаркетами обеспечивают производителям доступ на расширяющийся рынок, а также стимулируют к повышению качества и эффективности. Вместе с тем, получая такие преимущества, многие производители и экспортеры попадают в зависимость от какого-либо одного супермаркета или импортера в той или иной стране в том, что касается сбыта, реализации новых товаров и технической помощи.

44. Одним из важных последствий развития и интернационализации сети супермаркетов является рост признания мировых товарных марок. Поскольку товарные атрибуты все больше приобретают психологическую окраску, повышается важность расходов на рекламу и смежную деятельность. Это ставит торговцев из развивающихся стран в неблагоприятное положение и способствует концентрации в сырьевом секторе. Экспортеры из развивающихся стран сталкиваются с практически непреодолимыми трудностями в том, что касается придания их продукции отличительных черт и создания новых торговых марок, способных конкурировать с существующими всемирно признанными торговыми марками. Развивающиеся страны весьма редко достигают успешных результатов на этом поприще. Реализовать имеющиеся возможности, вероятно, легче в тех областях, где товарные признаки в большей степени носят «родовой» характер, например в случае органических продуктов, спрос на которые в настоящее время быстро растет.

IV. Последние события, связанные с международным сотрудничеством в области сырьевых товаров

45. В прошедшие два года прекратился срок действия двух международных товарных соглашений, а именно: Международного соглашения по джуту и джутовым изделиям 1989 года и Международного соглашения по натуральному каучуку 1995 года. 17 декабря 1999 года было принято решение ликвидировать Международную организацию по натуральному каучуку (МОНК), а 11 апреля 2000 года начался процесс ликвидации Организации по джуту. В связи с двумя другими международными товарными соглашениями — Международным соглашением по кофе 1994 года и Международным соглашением по какао 1993 года, — срок действия которых должен истечь в 2001 году, ведутся активные переговоры на предмет заключения последующих соглашений, предусматривающих, в частности, активное участие частного сектора в деятельности в их рамках.

46. После истечения срока действия Ломейского соглашения в 2000 году прекратили существование

предусмотренные им механизмы компенсационного финансирования на случай краткосрочных колебаний экспортных поступлений — СТАБЕКС и СИСМИН, и прекратилось действие сырьевых протоколов к нему (за исключением Протокола по сахару). Согласно заменившему Ломейское соглашение Соглашению Котону, которое было подписано в июне 2000 года, ресурсы в рамках СТАБЕКС и СИСМИН были объединены на специальном счете для использования отдельными странами в целях компенсации нехватки поступлений от экспорта как сельскохозяйственной продукции, так и минерального сырья. Также в 2000 году был пересмотрен порядок функционирования Фонда компенсационного и резервного финансирования (ФКРФ) и Стабилизационного фонда (СФ) Международного валютного фонда (МВФ). В апреле 2000 года Комитет Совета управляющих МВФ по международным валютно-финансовым вопросам поддержал решения Совета, касающиеся рационализации структуры фондов МВФ. В число рассмотренных мер входила ликвидация четырех фондов, включая СФ, который не использовался на протяжении последних 16 лет, и резервного компонента ФКРФ.

V. Выводы

47. Между нищетой и зависимостью от сырьевых товаров существует очевидная связь. Поэтому в контексте усилий, направленных на борьбу с нищетой, будет необходимо уделять надлежащее внимание вопросам, касающимся сырьевых товаров. В этой связи требуется активизировать международное сотрудничество в области сырьевых товаров, поставив его на новую рыночную основу.

48. Вышеупомянутые аспекты необходимо полностью учитывать в процессе ведущихся в рамках ВТО переговоров по вопросам торговли сельскохозяйственной продукцией. Следует в безотлагательном порядке решить основные проблемы доступа к рынкам, с которыми сталкиваются экспортеры сырьевых товаров, посредством устранения пиковых тарифов и тарифной эскалации, установления для сельскохозяйственных сырьевых товаров в системе международной торговли такого же режима, который действует в отношении других товаров, и

прекращения деформирующей торговлю практики оказания поддержки экспортерам сельскохозяйственной продукции развитыми странами.

49. Вместе с тем одного лишь расширения доступа на рынки недостаточно. Для устранения связанных с производством сдерживающих факторов, которые особенно негативно сказываются на наименее развитых странах, требуется расширить финансовую и техническую помощь. Эта помощь должна быть направлена на повышение производительности труда, совершенствование организации сбыта и повышение качества. Необходимо также принять меры для оказания поддержки развивающимся странам, экономика которых зависит от импорта основных сырьевых товаров.

50. Деятельность органов производителей/потребителей сырьевых товаров имеет чрезвычайно важное значение для повышения транспарентности на рынке и расширения обмена информацией и опытом. Было бы желательно повысить эффективность деятельности этих органов посредством как расширения сферы их компетенции, так и обеспечения участия всех заинтересованных сторон. Было бы также желательно создать механизмы международного сотрудничества в области тех сырьевых товаров, которые не охватываются существующими органами производителей/потребителей. Следует расширить деятельность в рамках Второго счета Общего фонда для сырьевых товаров и увеличить объем вносимых на него средств для финансирования научных исследований и опытно-конструкторских разработок и консультационных служб в развивающихся странах, а также исследований, касающихся адаптации методов производства и переработки и ориентированных в первую очередь на мелких фермеров и малые и средние предприятия в развивающихся странах.

Примечания

¹ "Proportion between export prices and consumer prices of selected commodities exported by developing countries" (TD/184/Supp.3), May 1976.

² J. Morisset, "Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during

the past 25 years", *World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 3 (1998); и расчеты секретариата ЮНКТАД в отношении рынка кофе.

³ Значительный разрыв между ценами производителей в странах-экспортерах и розничными ценами характерен не только для «традиционных» видов сырья, но и для фруктов и овощей. Например, в 1994 году «покупатели в США в среднем платили по 3,99 долл. США за фунт молодого горошка, а производители в Гватемале получали за фунт около 18 центов. За манго потребитель в США платил по 99 центов за фунт, а производитель получал около 8 центов». L.A. Thrupp, *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges to Latin America's Agricultural Export Boom*, (Washington, D.C., World Resources Institute, 1995), pp. 77–81.

⁴ Увеличивающийся разрыв между ценами, получаемыми производителями, и ценами, уплачиваемыми потребителями, отмечается не только в отношении товаров, обращающихся на международных рынках, но и в отношении отечественной продукции. Например, с 1984 года в Соединенных Штатах рыночные цены на товары, входящие в рыночную продовольственную корзину, увеличились в реальном выражении на 2,8 процента, тогда как цены, взимаемые за эти продукты фермерами, упали на 35,7 процента. S. Murphy, "Market power in agricultural markets: Some issues for developing countries", South Centre, Working Paper No. 6 (November 1999), p. 20.

⁵ Например, экспортируемые автомобили часто собираются из импортируемых компонентов. Некоторые из этих компонентов, в свою очередь, могут комплектоваться из импортируемых деталей. Доли автомобилей, комплектующих частей автомобилей и двигателей внутреннего сгорания в международной торговле составляют, соответственно, 5 процентов, 2,5 процента и 1 процент. Простое суммирование этих процентов чрезмерно завышает долю автомобильных изделий и, следовательно, занижает долю других товаров, например сырьевых товаров, для которых такой двойной учет является гораздо менее значительным.

⁶ IFPRI, "Are we ready for a meat revolution?", *News & Views* (March 1999), p. 6.

⁷ См. M. Rosegrant and C. Ringler, "Asian economic crisis and the long-term global food situation", *Food Policy*, vol. 25 (2000), pp. 243–254.

⁸ Доля Азии (исключая Китай и Западную Азию) в импорте пищевых продуктов увеличилась с 7,1 процента в 1980 году до 10,8 процента в 1995 году. Соответствующая доля в импорте сельскохозяйственного сырья увеличилась с 10,5 процента до 16,5 процента. Наиболее заметным

- было увеличение доли импорта руд и металлов: доля этого региона в мировом импорте увеличилась более чем в три раза — с 5,1 процента до 16,1 процента.
- ⁹ Данные, касающиеся динамики металлоемкости в более длительной перспективе, см. в P. Crowson, *Inside Mining* (London, Journal Books, 1998).
- ¹⁰ Увеличение масштабов повторного использования было наиболее заметным в отношении свинца, где доля переплава металлолома в объеме выпуска продукции повысилась с 30 процентов в 1976 году до 48 процентов в 1997 году, а также в алюминиевой промышленности, где доля вторичного сырья в производстве возросла за тот же период с менее 18 процентов до 25 процентов. См. World Bureau of Metal Statistics, *World Metal Statistics*, различные выпуски.
- ¹¹ World Bank, *World Development Report*, различные выпуски.
- ¹² *The Economist* (17 June 2000), p. 132.
- ¹³ OECD, *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation, 2000* (Paris, 1999), p. 34.
- ¹⁴ Данные по поддержке сельскохозяйственного производства в странах ОЭСР взяты из *Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation, 2000* (Paris, 2000).
- ¹⁵ WTO. *Annual Report 1999* (Geneva, 1999), table II.2.
- ¹⁶ Annual press releases by Metals Economics Group, Halifax, Canada.
- ¹⁷ За период с 1975 по 1988 год доля развивающихся стран в мировом производстве алюминия увеличилась с 9,7 процента до 31,9 процента; меди — с 23,8 процента до 41,1 процента; свинца — с 15,4 процента до 30,2 процента; никеля — с 19,4 процента до 24,7 процента; и цинка — с 14,7 процента до 38 процентов. См. World Bureau of Metal Statistics, *World Metals Statistics*, различные выпуски.
- ¹⁸ J.D. Burch, Goss and R. Rickson, "Agri-food restructuring and third world transnationals: Thailand, the CP Group and the global shrimp industry", *World Development*, vol. 28, No. 3, pp. 522, 523.
- ¹⁹ "Business this week", *The Economist* (8 July 2000), p. 29.
- ²⁰ "Commodities get big", *The Economist* (28 August 1999), p. 49.
- ²¹ S. Murphy, op. cit.
- ²² Более совершенное материально-техническое обеспечение также дает крупным фирмам возможность все чаще приобретать продукцию для ее немедленного потребления, что позволяет сократить расходы на поддержание запасов и переложить это финансовое бремя на производителя. Например, компании по производству шоколада, которые раньше поддерживали складские запасы на уровне, обеспечивающем потребности производства в течение года или более, уменьшили их до всего лишь четырехмесячного уровня. См. M. Mosser, "Hot commodities", *Futures* (May 1999), vol. 28, No. 5.
- ²³ Следует отметить, что в развитых странах возникновения большого числа мелких торговцев не наблюдается. Например, на долю канадского и австралийского управлений по сбыту пшеницы (в Австралии оно было приватизировано и теперь называется «Острэиен уит боард лтд.») приходится примерно одна треть от общемирового объема экспорта пшеницы. Канадское управление представляет собой монополию: все фермеры должны продавать свою пшеницу и ячмень через него. Его доля в поставках пшеницы на мировой рынок составляет 21 процент, а в поставках ячменя — 22 процента. Новозеландское управление по сбыту молочных продуктов обеспечивает примерно 30 процентов от общемирового объема экспорта молочных продуктов. S. Murphy, op. cit., pp. 6–7.
- ²⁴ Доклад страны, представленный Совещанию экспертов ЮНКТАД по изучению последствий процесса реформ в сельском хозяйстве, Женева, 24–26 июля 2000 года.
- ²⁵ Christopher L. Gilbert, *Cocoa market liberalization, its effects on quality, futures trading and prices* (London, Cocoa Association, 1997).
- ²⁶ "The cashmere crash", *The Economist* (14 August 1999), p. 55.
- ²⁷ C. Ndayikengurutse, "Incidences de l'évolution des structures des marchés de l'offre et de la demande du café au Burundi", документ, подготовленный для Совещания экспертов ЮНКТАД по изучению влияния изменяющихся структур рынков, определяемых спросом и предложением, на цены и экспорт сырьевых товаров, представляющих значительный интерес для развивающихся стран, Женева, 7–9 июля 1999 года.
- ²⁸ N. Mwase, "Economic liberalization and privatization of agricultural marketing and input supply in Tanzania: A case study of cashewnuts", African Economic Research Consortium, *AERC Research Paper 86*, Nairobi, November 1998.
- ²⁹ ЮНКТАД, «Доклад о торговле и развитии, 1998 год» (Женева, 1999 год), стр. 162 текста на английском языке.
- ³⁰ Gibbon, «Free competition without sustainable development? Tanzanian cotton sector liberalization,

1994/95 to 1997/98» *Journal of Development Studies*, vol. 36, No. 1 (October 1999).

- ³¹ «The Boers' brave new world», *The Economist* (20 November 1999), p. 98.
- ³² Ibid.
- ³³ «Brazil: Intermediaries take the biggest bite», *SUNS* (19 October 1999), p. 7.
- ³⁴ Информацию о жестких рыночных требованиях см. в ЮНКТАД, «Возможности вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран» (TD/B/COM.1/EM.2/2), 23 июня 1997 года.
- ³⁵ J. Hukportie, «Opportunities and niches for high-value income-elastic commodity production and trade», UNCTAD, February 1997, p. 66.
- ³⁶ *Bridges*, vol. 3, No. 35 (6 September 1999).
- ³⁷ Инвестиции осуществлялись компаниями без каких-либо государственных субсидий (в отличие, например, от предприятий стран Европейского союза). См. R.C. Wiefels, «The case of Latin American fishery sector», документ, подготовленный для Совещания экспертов ЮНКТАД по изучению влияния изменяющихся структур рынков, определяемых спросом и предложением, на цены и экспорт сырьевых товаров, представляющих значительный интерес для развивающихся стран, Женева, 7-9 июля 1999 года, стр. 2.
- ³⁸ L.A. Thrupp, *Bittersweet Harvests for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Agricultural Export Boom* (Washington, D.C., World Resources Institute, 1995), p. 39.
- ³⁹ Philip McMichael, «A global interpretation of the rise of the East Asian food import complex», *World Development*, vol. 28, No. 3, p. 417.
- ⁴⁰ «The Boers' brave new world», *The Economist* (20 November 1999).
- ⁴¹ R.C. Wiefels, op. cit.
- ⁴² World Trade Organization, «Trade Policy Review: Argentina» (WT/TPR/S/47), pp. 109-110.
- ⁴³ OECD, «Vertical coordination in the fruit and vegetable sector: implications for existing market institutions and policy instruments», Working paper, No. 32 (Paris, 1997), p. 9.

Таблица 1

Текущие и дефлятированные (по удельной стоимости продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развитыми странами) индексы цен по группам сырьевых товаров, 1970–2000 годы

| Год | 1979–1981=100 | | | | | | | | | | | |
|--|----------------|-----------------|-------------------|-----------------|---------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|----------------------------|-----------------|-------------------------------------|-----------------|
| | Сводный индекс | | Чай, кофе и какао | | Основные продукты питания | | Семена масличных культур | | Сельскохозяйственное сырье | | Полезные ископаемые, руды и металлы | |
| | Текущий | Дефлятированный | Текущий | Дефлятированный | Текущий | Дефлятированный | Текущий | Дефлятированный | Текущий | Дефлятированный | Текущий | Дефлятированный |
| 1970 | 36,5 | 101,9 | 32,6 | 91,0 | 31,7 | 88,6 | 44,8 | 125,0 | 33,2 | 92,6 | 47,9 | 133,9 |
| 1979 | 89,9 | 94,9 | 110,9 | 117,0 | 75,4 | 79,6 | 111,9 | 118,1 | 98,7 | 104,2 | 97,4 | 102,8 |
| 1980 | 114,9 | 109,1 | 103,8 | 98,6 | 124,8 | 118,5 | 97,0 | 92,1 | 108,2 | 102,8 | 109,0 | 103,6 |
| 1981 | 95,3 | 95,3 | 85,3 | 85,3 | 99,8 | 99,8 | 91,2 | 91,2 | 93,2 | 93,2 | 93,6 | 93,6 |
| 1982 | 75,0 | 77,4 | 80,9 | 83,6 | 68,1 | 70,3 | 73,8 | 76,2 | 79,7 | 82,3 | 83,5 | 86,2 |
| 1983 | 79,7 | 86,1 | 84,5 | 91,2 | 71,8 | 77,5 | 88,7 | 95,7 | 85,3 | 92,0 | 87,4 | 94,3 |
| 1984 | 76,4 | 84,3 | 96,8 | 106,9 | 60,3 | 66,6 | 119,3 | 131,8 | 86,8 | 95,9 | 80,4 | 88,8 |
| 1985 | 67,6 | 74,6 | 88,0 | 97,2 | 52,0 | 57,4 | 82,9 | 91,5 | 78,9 | 87,2 | 77,3 | 85,4 |
| 1986 | 70,3 | 64,8 | 109,1 | 100,6 | 57,2 | 52,8 | 51,4 | 47,4 | 81,3 | 75,0 | 74,2 | 68,5 |
| 1987 | 72,3 | 58,7 | 71,3 | 57,9 | 60,8 | 49,4 | 60,5 | 49,1 | 95,5 | 77,6 | 85,8 | 69,7 |
| 1988 | 91,2 | 69,9 | 72,1 | 55,3 | 79,0 | 60,5 | 79,6 | 61,0 | 102,6 | 78,6 | 125,3 | 96,0 |
| 1989 | 91,9 | 71,0 | 61,6 | 47,6 | 83,7 | 64,7 | 70,4 | 54,4 | 104,2 | 80,5 | 125,3 | 96,7 |
| 1990 | 87,2 | 60,9 | 54,5 | 38,1 | 78,5 | 54,8 | 61,3 | 42,8 | 112,1 | 78,3 | 114,4 | 79,9 |
| 1991 | 81,1 | 56,6 | 50,1 | 35,0 | 73,3 | 51,2 | 66,3 | 46,3 | 105,8 | 73,9 | 103,6 | 72,4 |
| 1992 | 78,4 | 53,2 | 43,1 | 29,3 | 71,8 | 48,7 | 71,3 | 48,4 | 102,6 | 69,6 | 99,7 | 67,7 |
| 1993 | 75,0 | 54,0 | 45,7 | 32,9 | 72,3 | 52,0 | 71,3 | 51,3 | 95,5 | 68,8 | 84,3 | 60,7 |
| 1994 | 88,5 | 61,8 | 80,1 | 55,9 | 79,5 | 55,6 | 88,7 | 61,9 | 110,5 | 77,2 | 95,9 | 67,0 |
| 1995 | 97,3 | 62,0 | 80,9 | 51,6 | 84,2 | 53,7 | 97,8 | 62,3 | 127,1 | 81,0 | 115,2 | 73,5 |
| 1996 | 93,2 | 61,5 | 68,6 | 45,3 | 89,9 | 59,3 | 93,6 | 61,8 | 114,5 | 75,5 | 101,3 | 66,8 |
| 1997 | 93,2 | 66,1 | 91,5 | 64,9 | 86,8 | 61,6 | 92,8 | 65,8 | 102,6 | 72,8 | 101,3 | 71,8 |
| 1998 | 81,1 | 57,9 | 75,7 | 54,0 | 74,9 | 53,5 | 99,4 | 71,0 | 91,6 | 65,4 | 85,1 | 60,8 |
| 1999 | 69,6 | 50,5 | 59,8 | 43,4 | 61,4 | 44,5 | 76,2 | 55,3 | 82,1 | 59,5 | 83,5 | 60,6 |
| 2000 (I–IV) | 70,9 | | 55,4 | | 61,9 | | 63,8 | | 78,9 | | 93,6 | |
| Среднегодовые темпы роста, рассчитанные по экспоненциальному тренду, 1970–1999 годы (в процентах) | | | | | | | | | | | | |
| | | –3,0 | | –3,4 | | –3,4 | | –3,6 | | –1,7 | | –2,3 |
| Доля развивающихся стран в мировом экспорте (в процентах) | | | | | | | | | | | | |
| 1970–72 | | 31,5 | | 69,0 | | 25,4 | | 33,5 | | 32,3 | | 30,9 |
| 1996–97 | | 26,9 | | 52,2 | | 27,0 | | 43,9 | | 18,5 | | 25,3 |
| Доля в совокупном экспорте сырья развивающихся стран (в процентах) | | | | | | | | | | | | |
| 1970–72 | | 100,0 | | 17,5 | | 33,3 | | 6,4 | | 18,7 | | 24,1 |
| 1996–97 | | 100,0 | | 13,0 | | 44,7 | | 11,2 | | 10,6 | | 20,5 |

Таблица 2
Географическая структура мировой торговли сырьевыми товарами, 1970–1972 годы, 1980–1982 годы, 1990–1992 годы, 1996–1997 годы

| | Стоимостной объем ^a | | | | | | | | В процентах | | | | | | | |
|--|---|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Экспорт | | | | Импорт | | | | Экспорт | | | | Импорт | | | |
| | 1970– 1972 гг. | 1980– 1982 гг. | 1990– 1992 гг. | 1996– 1997 гг. | 1970– 1972 гг. | 1980– 1982 гг. | 1990– 1992 гг. | 1996– 1997 гг. | 1970– 1972 гг. | 1980– 1982 гг. | 1990– 1992 гг. | 1996– 1997 гг. | 1970– 1972 гг. | 1980– 1982 гг. | 1990– 1992 гг. | 1996– 1997 гг. |
| Все страны | 91 978 351 200 533 714 743 237 102 339 391 903 591 988 802 124 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Развитые страны с рыночной экономикой | 54 066 224 168 364 983 483 705 | 76 968 258 226 427 679 533 324 | 58,8 | 63,8 | 68,4 | 65,1 | 75,2 | 65,9 | 72,2 | 66,5 | | | | | | |
| Соединенные Штаты | 11 431 55 419 68 537 91 121 | 12 123 35 810 53 263 80 139 | 12,4 | 15,8 | 12,8 | 12,3 | 11,8 | 9,1 | 9,0 | | | | | | | |
| Япония | 1 003 3 663 5 005 9 089 | 10 682 40 822 71 518 89 961 | 1,1 | 1,0 | 0,9 | 1,2 | 10,4 | 10,4 | 12,1 | 11,2 | | | | | | |
| Европейский союз (15 стран) | 25 982 112 366 215 233 275 963 | 47 166 157 376 269 729 318 081 | 28,2 | 32,0 | 40,3 | 37,1 | 46,1 | 40,2 | 45,6 | 39,7 | | | | | | |
| Другие развитые страны с рыночной экономикой | 15 650 52 720 76 208 107 532 | 6 997 24 218 33 169 45 143 | 17,0 | 15,0 | 14,3 | 14,5 | 6,8 | 6,2 | 5,6 | 5,6 | | | | | | |
| Центральная и Восточная Европа | 7 479 19 822 19 395 35 106 | 9 296 39 677 29 395 38 750 | 8,1 | 5,6 | 3,6 | 4,7 | 9,1 | 10,1 | 5,0 | 4,8 | | | | | | |
| Развивающиеся страны | 30 433 102 082 149 336 224 426 | 16 075 86 597 134 914 230 052 | 33,1 | 29,1 | 28,0 | 30,2 | 15,7 | 22,1 | 22,8 | 28,7 | | | | | | |
| Развивающиеся страны, за исключением Китая и бывших социалистических стран Азии | 28 972 97 724 135 715 205 842 | 14 691 79 827 125 192 208 526 | 31,5 | 27,8 | 25,4 | 27,7 | 14,4 | 20,4 | 21,1 | 26,0 | | | | | | |
| Развивающиеся страны, за исключением Китая, бывших социалистических стран Азии и республик бывшего СССР в Азии | 28 972 97 724 135 715 200 293 | 14 691 79 827 125 192 202 604 | 31,5 | 27,8 | 25,4 | 26,9 | 14,4 | 20,4 | 21,1 | 25,3 | | | | | | |
| Африка | 7 867 17 600 17 507 22 427 | 2 792 18 364 18 835 22 787 | 8,6 | 5,0 | 3,3 | 3,0 | 2,7 | 4,7 | 3,2 | 2,8 | | | | | | |
| Страны Африки к югу от Сахары | 6 228 14 341 14 052 18 389 | 1 578 8 340 8 048 9 688 | 6,8 | 4,1 | 2,6 | 2,5 | 1,5 | 2,1 | 1,4 | 1,2 | | | | | | |
| Азия | 9 861 36 919 72 728 109 975 | 8 623 46 340 90 917 160 265 | 10,7 | 10,5 | 13,6 | 14,8 | 8,4 | 11,8 | 15,4 | 20,0 | | | | | | |
| в том числе Китай | 1 284 4 358 11 882 18 584 | 908 6 770 8 830 21 526 | 1,4 | 1,2 | 2,2 | 2,5 | 0,9 | 1,7 | 1,5 | 2,7 | | | | | | |
| Индия | 997 3 316 4 667 8 095 | 776 2 336 3 005 5 860 | 1,1 | 0,9 | 0,9 | 1,1 | 0,8 | 0,6 | 0,5 | 0,7 | | | | | | |
| Страны АСЕАН | 4 224 21 460 29 894 36 261 | 1 732 9 236 20 095 30 715 | 4,6 | 6,1 | 5,6 | 4,9 | 1,7 | 2,4 | 3,4 | 3,8 | | | | | | |
| Латинская Америка | 11 661 43 650 54 906 86 902 | 3 618 18 378 21 378 41 074 | 12,7 | 12,4 | 10,3 | 11,7 | 3,5 | 4,7 | 3,6 | 5,1 | | | | | | |
| Европа | 703 2 281 2 300 2 965 | 833 2 802 2 879 4 590 | 0,8 | 0,6 | 0,4 | 0,4 | 0,8 | 0,7 | 0,5 | 0,6 | | | | | | |
| Океания | 341 1 632 1 895 2 159 | 208 713 904 1 336 | 0,4 | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | | | | | | |
| <i>Справочная информация</i> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Экспортеры продукции обрабатывающей промышленности | 8 313 38 413 59 468 87 452 | 5 318 30 587 65 510 112 908 | 9,0 | 10,9 | 11,1 | 11,8 | 5,2 | 7,8 | 11,1 | 14,1 | | | | | | |
| Страны АКТ | 7 751 18 101 18 518 23 187 | 2 195 10 245 10 309 12 389 | 8,4 | 5,2 | 3,5 | 3,1 | 2,1 | 2,6 | 1,7 | 1,5 | | | | | | |
| Наименее развитые страны | 4 364 8 814 7 722 8 913 | 1 264 5 068 6 184 7 075 | 4,7 | 2,5 | 1,4 | 1,2 | 1,2 | 1,3 | 1,0 | 0,9 | | | | | | |

^a В миллионах долларов США.

Таблица 3
Доли стран-производителей и стран-импортеров какао в мировом экспорте
(В процентах)

| <i>Продукт</i> | <i>1984–1985 годы</i> | <i>1994–1995 годы</i> | <i>1997–1998 годы</i> |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Какао-бобы | | | |
| Производители | 93 | 93 | 90 |
| Импортеры | 7 | 7 | 10 |
| Какао тертое | | | |
| Производители | 77 | 36 | 44 |
| Импортеры | 23 | 64 | 56 |
| Какао-масло | | | |
| Производители | 43 | 40 | 38 |
| Импортеры | 57 | 60 | 62 |
| Какао-порошок и какао-жмых | | | |
| Производители | 41 | 33 | 29 |
| Импортеры | 59 | 67 | 71 |
| Шоколад и изделия из шоколада | | | |
| Производители | 4 | 2 | 4 |
| Импортеры | 96 | 98 | 96 |

Таблица 4
Тенденции в торговле шоколадом и изделиями из шоколада

(В тысячах метрических тонн)

| Страна | | 1990–1991 годы | 1997–1998 годы | Изменение в процентах |
|-------------------------|---------|-------------------|-------------------|--|
| Бельгия/Люксембург | Импорт | 59 | 88 | 49 |
| | Экспорт | 150 | 247 | 65 |
| Франция | Импорт | 161 | 265 | 65 |
| | Экспорт | 116 | 218 | 88 |
| Германия | Импорт | 183 | 285 | 56 |
| | Экспорт | 159 | 367 | 131 |
| Италия | Импорт | 40 | 52 | 30 |
| | Экспорт | 63 | 81 | 29 |
| Нидерланды | Импорт | 80 | 81 | 1 |
| | Экспорт | 182 | 165 | –9 |
| Испания | Импорт | 17 | 54 | 218 |
| | Экспорт | 5 | 55 | 1 000 |
| Швейцария | Импорт | 21 | 17 | –19 |
| | Экспорт | 45 | 72 | 60 |
| Соединенное Королевство | Импорт | 134 | 146 | 9 |
| | Экспорт | 106 | 146 | 38 |
| Соединенные Штаты | Импорт | 119 | 195 | 64 |
| | Экспорт | 58 | 114 | 97 |
| Кот-д’Ивуар | Экспорт | 6 | 5 | –17 |
| Бразилия | Импорт | – | 19 | Очень значительное, начиная с 1996–1997 годов |
| | Экспорт | 20 | 21 | |