



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/LDC/AC.1/19
13 May 2003

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Шестое Совещание правительственных экспертов

из развивающихся стран, не имеющих выхода к морю,
и развивающихся стран транзита и представителей стран-доноров
и учреждений, занимающихся вопросами финансирования и развития

Первая сессия Межправительственного подготовительного

комитета Международной конференции министров по вопросу
о сотрудничестве в области транзитных перевозок

Нью-Йорк, 23-27 июня 2003 года

**ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ В ОБЛАСТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК
И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН,
НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ, И РАЗВИВАЮЩИХСЯ
СТРАН ТРАНЗИТА**

Доклад Генерального секретаря ЮНКТАД

Резюме

Утвержденные в 1995 году Глобальные рамки для сотрудничества в области транзитных перевозок между развивающимися странами, не имеющими выхода к морю, и развивающимися странами транзита и донорами представляют собой действенную стратегию решения проблемы транзитных перевозок. Эта стратегия стимулирует развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, и развивающиеся страны транзита к укреплению сотрудничества в области транзитных перевозок посредством принятия и осуществления мер политики и решений по совершенствованию их транзитных систем, а настоятельно подталкивает сообщество доноров к оказанию поддержки подобным

начинаниям. Заинтересованные страны и сообщество доноров лишь частично выполнили свои обещания. Хотя страны и заключили множество двусторонних и региональных соглашений, их осуществление оставляет желать лучшего. Аналогичным образом, несмотря на продолжающуюся финансовую и техническую помощь со стороны доноров, выделения ресурсов, в первую очередь по линии официальной помощи в целях развития, заметно уменьшилось. Необходимо принять меры к тому, чтобы обратить вспять эту тенденцию. Международная конференция министров развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, и развивающихся стран транзита и представителей стран-доноров и международных учреждений, занимающихся вопросами финансирования и развития, по вопросу о сотрудничестве в области транзитных перевозок, которая пройдет в Алма-Ате, Казахстан, с 25 по 29 августа 2003 года, должна стать катализатором политической воли и стремления к практическим действиям. На Конференции можно было бы согласовать критерии оценки и практические процедуры мониторинга и обзора хода реализации Глобальных рамок для сотрудничества в области транзитных перевозок. Конференция должна также подтвердить и подчеркнуть ту роль, которую расширение региональной торговли и прямые иностранные инвестиции могут сыграть в уменьшении бремени издержек транзита и стимулировании диверсификации экономики, а, следовательно, и в ускорении процесса развития развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, и развивающихся стран транзита.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
ВВЕДЕНИЕ	4
I. ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	5
A. Географические и демографические факторы, климат, удаленность и изолированность от рынков	5
B. Высокая стоимость транзита	6
C. Неадекватность торговли и инвестиций	11
II. СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ	11
A. Совершенствование систем транзитных перевозок	12
1. Развитие материальной инфраструктуры и транспортных услуг	12
2. Совершенствование инфраструктуры транзитных перевозок и вспомогательных услуг	2
B. Расширение торговли	18
1. Расширение региональной торговли	18
2. Расширение международной торговли	18
C. Привлечение прямых иностранных инвестиций	19
1. Общие варианты политики	19
2. Варианты политики на уровне стран	24
III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ	27
<i>Приложение</i>	30

ВВЕДЕНИЕ

1. В Конвенции Организации Объединенных Наций по морскому праву под не имеющей выхода к морю страной понимается государство, которое не имеет морского побережья. В практическом плане не имеющие выхода к морю страны расположены в глубине континентов, за сотни или даже тысячи километров от морских портов. Несмотря на такой географический недостаток, в Европе не имеющие выхода к морю страны являются не менее процветающими, чем их прибрежные соседи. Это означает, что не имеющие выхода к морю развивающиеся страны вполне могут справиться с этой географической проблемой и обеспечить процветание.

2. Когда Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций в своей резолюции 1028(XI) (принятой 20 февраля 1957 года) призвала правительства государств-членов "полностью признать нужды государств - членов Организации, не имеющих морских границ, в области транзитной торговли", не имеющих выхода к морю независимых стран насчитывалось всего пять: Афганистан, Боливия, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Непал и Парагвай. Когда спустя 44 года Генеральная Ассамблея в 2001 году в своей резолюции 56/180 постановила созвать первую Международную конференцию министров по вопросу о сотрудничестве в области транзитных перевозок, таких стран было уже 30, и них проживало примерно 7% населения всех развивающихся стран¹.

3. Настоящий доклад подготовлен во исполнение этой резолюции, и в частности ее пункта 15, в котором к ЮНКТАД обращена просьба оказать Конференции профильную поддержку. Доклад включает в себя три главы. В главе I анализируются факторы, препятствующие экономическому развитию не имеющих выхода к морю развивающихся стран (НВМРС). В главе II описываются три взаимодополняющих инструмента политики, которые при одновременном использовании могут оказать мощное позитивное влияние на их экономическое развитие: а) совершенствование систем транзитных перевозок в целях снижения стоимости транзита и повышения конкурентоспособности НВМРС на зарубежных рынках; б) стимулирование региональной торговли и интеграции для привлечения большего объема ПИИ; и с) меры по привлечению ПИИ в целях диверсификации экономики. В главе III речь идет о тех международных мерах

¹ Азербайджан, Армения, Афганистан, Боливия, Ботсвана, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, бывшая югославская Республика Македония, Замбия, Зимбабве, Казахстан, Кыргызстан, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Малави, Мали, Монголия, Непал, Нигер, Парагвай, Руанда, Свазиленд, Таджикистан, Туркменистан, Уганда, Узбекистан, Центральноафриканская Республика, Чад и Эфиопия.

поддержки, которые требуются для стимулирования развития эффективных систем транзитных перевозок и диверсификации экономики.

1. ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

А. Географические и демографические факторы, климат, удаленность и изолированность от рынков

4. НВМРС приходится сталкиваться со многими факторами, которые препятствуют их экономическому развитию. Многие из этих стран не могут обеспечивать экономию за счет масштабов производства и потребления в силу небольшой численности населения, что объясняется либо их малыми географическими размерами (Бутан, Лесото), либо низкой плотностью населения (Монголия, Нигер). В трети НВМРС процессу развития сильно препятствуют и угрожают климатические условия, поскольку одной продолжительной засухи бывает достаточно для того, чтобы уничтожить долгосрочные инвестиции в такие виды хозяйственной деятельности, как сельское хозяйство, являющееся в этих странах источником средств к существованию многих людей. Большинство НВМРС сталкиваются с проблемами удаленности и изолированности от мировых рынков. Четыре центральноазиатские НВМРС (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан) отделяют от ближайших морских портов как минимум 3 500 км суши. Еще в семи странах все внешнеторговые потоки неизбежно включают в себя 1 500-километровое наземное транспортное плечо, а остальные страны, за исключением Малави, Парагвая и Свазиленда, расположены более чем за 1 000 км от морских портов. В силу больших расстояний и структуры их экспорта, в котором преобладают дешевые массовые сырьевые товары, транспортные и смежные расходы на транзит являются очень высокими по отношению к низкой стоимости экспорта.

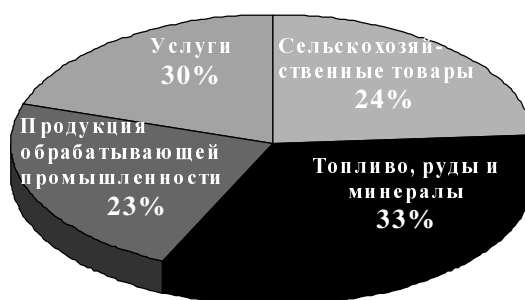


Указанные на карте границы, названия и обозначения не означают их официального одобрения или признания Организацией Объединенных Наций.

5. Характерными особенностями НВМРС являются узость экономической базы и низкая эффективность экспортных операций. Например, в 2000 году размер их экспорта на душу населения составлял лишь 23% от среднего показателя по всем развивающимся странам, а импорта - чуть более 25%. Статистические данные говорят также о том, что экспорт 30 НВМРС на 70% состоит из минерального и сельскохозяйственного сырья, а также услуг туризма (см. диаграмму 1). Чрезмерная зависимость этих стран от небольшого числа экспортных сырьевых товаров подтверждается следующими цифрами: в половине НВМРС не менее 50% совокупной стоимости экспорта приходится на поставки одного вида сырья; два сырьевых товара являются источником не менее трех четвертей их экспортных поступлений, а три - по крайней мере 80%².

Диаграмма 1

Структура совокупного экспорта НВМРС (2001 год)



В. Высокая стоимость транзита

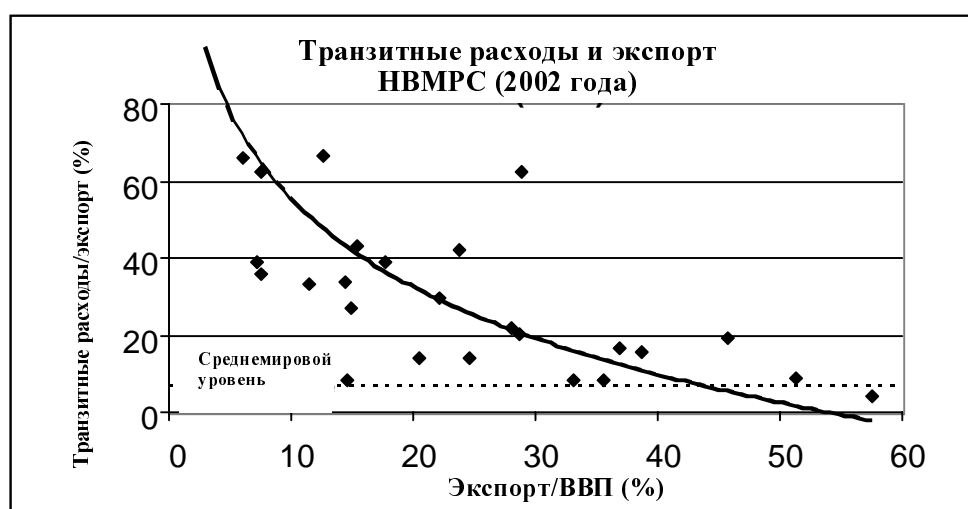
6. Торговые расходы НВМРС во многом определяются структурой их внешнеторговых потоков. Например, адвалорные торговые расходы, включающие в себя стоимость транспортировки и страхования экспорта, в НВМРС (12,9%) выше, чем в других развивающихся странах (8,1%) и развитых странах (5,8%), что объясняется высокой стоимостью транзита и теми рисками, с которыми сопряжены экспортные поставки из

² ЮНКТАД (2001 год). *Системы транзитных перевозок в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, и развивающихся странах транзита: последние изменения и предложения относительно будущих действий*. Доклад секретариата ЮНКТАД. (TD/B/LDC/AC.1/17).

НВМРС³. В то же время подобные торговые издержки в отдельных НВМРС сильно варьируются и составляют от менее чем 5% в Лаосской Народно-Демократической Республике и Свазиленде до более чем 50% в Малави и Чаде. Это говорит о том, что бремя высоких расходов на транзитные перевозки можно ослабить.

7. Экономические данные по НВМРС свидетельствуют о существовании отрицательной корреляции между стоимостью транзита и экспортом; с повышением стоимости транзитных перевозок доля экспорта в валовом внутреннем продукте (ВВП) снижается (см. диаграмму 2). Это говорит о том, что высокая стоимость транзита может серьезно снижать потенциал для экономического роста НВМРС, движущей силой которого выступал бы экспорт. Так, высокая стоимость транзитных перевозок может не позволять НВМРС разорвать замкнутый круг низких доходов, мешая им повысить их уровень⁴, в первую очередь поскольку их транзитные издержки (как при импорте, так и при экспорте), которые ощутимо выше среднемирового уровня, неизбежно снижают потенциальные доходы от торговли.

Диаграмма 2



Примечание: Включая данные за следующие годы по следующим странам: 2000 год - Азербайджан, Армения, Боливия, Бурунди, бывшая югославская Республика Македония,

³ ЮНКТАД (2001 год). *Системы транзитных перевозок в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, и развивающихся странах транзита: последние изменения и предложения относительно будущих действий..* Доклад секретариата ЮНКТАД. (TD/B/LDC/AC.1/17).

⁴ Лишь в 5 из 30 НВМРС доходы на душу населения превышают 1 000 долл. США.

Замбия, Казахстан, Кыргызстан, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Лесото, Монголия, Непал, Парагвай, Руанда, Свазиленд, Уганда и Эфиопия; 1999 год - Ботсвана; 1997 год - Мали и Туркменистан; 1995 год - Нигер; 1994 год - Буркина-Фасо, Зимбабве, Малави, Центральноафриканская Республика и Чад. По Афганистану, Бутану, Таджикистану и Узбекистану данные отсутствуют.

Источник: Рассчитано ЮНКТАД на основе статистики платежных балансов МВФ (IMF Balance of Payments Statistics 2002) и Статистического справочника ЮНКТАД за 2002 года (*Statistical Handbook 2002*). Диаграмма была составлена с использованием последних опубликованных НВМРС данных о ежегодных расходах на транзит (расходы на перевозку и страхование всех экспортных товаров) и соответствующей стоимости товарного экспорта и ВВП за этот год.

8. Практически во всех НВМРС ВВП на душу населения является невысоким, в то время как для прибрежных стран, как правило, характерен сравнительно высокий уровень ВВП на душу населения⁵. Прибрежные развивающиеся страны обладают очевидными преимуществами при создании конкурентоспособных экспортных обрабатывающих отраслей, которые в свою очередь вносят важный вклад в общеэкономический рост⁶.

9. Транспортные расходы среднестатистической страны, не имеющей выхода к морю, на 50% выше соответствующих расходов среднестатистической прибрежной страны, а физический объем торговли - на 60% ниже⁷. Примечательно, что высокая стоимость транзита для НВМРС превратилась в более серьезный барьер для торговли, чем действующие на важнейших рынках тарифы. Например, в Канаде, Европейском союзе, Японии и Соединенных Штатах тарифы в среднем составляют от 3% до 7% от стоимости товаров, происходящих из большинства НВМРС. В то же время расходы на транзит для НВМРС в среднем почти втрое выше этих средних тарифных ставок.

10. НВМРС страдают и от высокой стоимости импорта. О том, в каком невыгодном положении находятся НВМРС с точки зрения стоимости транзита, дает представление

⁵ См. Gallup, Sachs (1999), *Geography and Economic Development*. Working Paper No 1, Center for International Development at Harvard University.

⁶ См. Radelet, Sachs (1998), *Shipping costs, manufactured exports and economic growth*. (доклад, представленный на ежегодном совещании Американской экологической ассоциации, Вашингтон (январь)).

⁷ Limão, Venables (1999). *Infrastructure, geographical disadvantage, and transport costs*. Mimeo. Working Paper. London School of Economics.

статистика платежных балансов, отражающая расходы на перевозку по отношению к стоимости ввезенных в страну импортных товаров. В 1995 году транспортные расходы развитых стран составляли порядка 3,5% от стоимости импорта в ценах сиф⁸, в то время как в НВМРС они были примерно в три раза выше⁹. В НВМРС в Западной Африке они составляли порядка 19,7%; в Восточной Африке - 13,5%, а в Латинской Америке - 14,2%. Транспортные расходы для выборки не имеющих выхода к морю стран превышали средние транспортные расходы всех стран соответствующего континента на 6-11 процентных пунктов.

11. Высокие расходы на перевозку импортируемых НВМРС товаров ведут к вздуванию цен не только потребительской продукции, но и инвестиционных товаров и полуфабрикатов, таких, как пряжа, что повышает себестоимость отечественного сельскохозяйственного и промышленного производства (так же, как и импортный протекционизм в отсутствие механизма возврата пошлин или освобождения от них). Таким образом, ощутимое снижение расходов на перевозку импортных товаров в эти страны будет способствовать повышению их покупательной способности и наращиванию отечественного производства, помогая тем самым процессу диверсификации и повышению конкурентоспособности их экспорта.

12. По мере ужесточения конкуренции на крупнейших рынках, заставляющего предприятия внедрять такие производственные и управленческие системы, которые позволяли бы им работать "с колес", большое значение приобретают такие факторы, как гибкость, оперативность и бесперебойность поставки товаров. В то же время для многих НВМРС неадекватность инфраструктуры, плохая организация работы транспорта и широкое распространение систем государственного контроля осложняют задачу своевременной, бесперебойной или гибкой поставки товаров. То, что задержки могут возникать за пределами НВМРС, лишь подчеркивает, что эти страны, действуя в одиночку, не смогут преодолеть вполне реальные препятствия.

13. В одном исследовании, недавно подготовленном Экономической и социальной комиссией Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), говорится, что в грузовом автомобильном сообщении между Казахстаном и Европой

⁸ Стоимость, страхование и фрахт.

⁹ См. ЮНКТАД (2001 год), *Системы транзитных перевозок в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, и развивающихся странах транзита: последние изменения и предложения относительно будущих действий*. Доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/LDC/AC.1/17).

свыше 50% транзитного времени занимает ожидание на пограничных пунктах¹⁰. Общую продолжительность перевозок, составляющую 10-20 суток, можно уменьшить вдвое. Что касается железнодорожных пограничных пунктов, то в этом же исследовании отмечается, что в отличие от Европы, где на пересечение границы в среднем уходит от 30 до 40 минут, в странах Содружества Независимых Государств это время измеряется даже не часами, а днями. Задержки при пересечении границ являются серьезной проблемой также в Африке и Латинской Америке. По оценкам, простой на крупных пограничных пропускных пунктах в южной части Африки ежегодно обходится региону в 48 млн. долларов¹¹. Продолжительность простоев на пропускных пунктах в южной части Африки составляет в среднем от 4 до 26 часов (см. вставку 1).

**Вставка 1: Продолжительность ожидания на отдельных пограничных пунктах
в южной части Африки**

Коридор	Пограничный пункт	Страны	Ориентировочная продолжительность ожидания (в часах)
Бейра	Мачипанда	Мозамбик/Зимбабве	24
	Зобве	Мозамбик/Малави	24
	Мутаре	Мозамбик/Зимбабве	26
Мапуту	Рессано-Гарсия	Южная Африка/Мозамбик	6
	Намаша	Свазиленд/Мозамбик	4
Север-Юг	Байтбридж	Южная Африка/Зимбабве	36
	Чирунда	Зимбабве/Замбия	24
	Виктория-Фолз	Зимбабве/Замбия	36
	Мартинс-Дрифт	Южная Африка/Ботсвана	6
Транс-Каприви	Казунгула	Ботсвана/Замбия	24
Транс-Калахари	Бейтепос	Намибия/Ботсвана	6
	Пайонир-Гейт	Ботсвана/Южная Африка	4
ТАНЗАМ	Наконде	Замбия/Танзания	17

Источник: SADC Transport Corridor Agenda, July 2000 study by InfraAfrica Consultants.

¹⁰ UNESCAP (2003). *Transit Transport Issues of Landlocked and Transit Developing Countries* (исследования, подготовленные секретариатом ЭСКАТО).

¹¹ Все суммы в долларах указаны в долларах США.

С. Неадекватность торговли и инвестиций

14. В НВМРС доля стран того же региона или континента в совокупном экспорте и импорте пока является невысокой, хотя она и растет¹². Внутрорегиональная торговля очень важна для Афганистана, Лаосской Народно-Демократической Республики, Непала, Парагвая и Таджикистана, в то время как для многих африканских НВМРС она играет гораздо менее весомую роль. С учетом меньших расстояний и, следовательно, менее высокой средней стоимости транзита доля такой торговли могла бы быть довольно значительной. Однако узкие места в технической инфраструктуре и существование других не связанных с ней барьеров не позволяют в полной мере воспользоваться преимуществами географической близости и мешают росту региональной торговли.

15. В целом динамика потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в НВМРС оставляет желать лучшего. В 2001 году совокупный приток ПИИ в эти страны составил лишь 5,5 млрд. долл., или около 3% общемировых потоков за этот год. Приток в 15 африканских НВМРС составил лишь 984 млн. долларов. В 90-е годы средний размер ПИИ на душу населения в НВМРС равнялся 13 долл. США, что гораздо ниже среднего показателя по развивающимся странам в этот период, который достигал 36 долл. США. В 2001 году накопленная сумма ПИИ в НВМРС составляла 41,6 млрд. долл. США - менее 3% от общей массы ПИИ в развивающихся странах (см. таблицу приложения). Столь низкие показатели по НВМРС указывают на возможность существования связи между отсутствием территориального доступа к морю, удаленностью, изолированностью и способностью стран привлекать ПИИ.

II. СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ

16. В пункте 1 настоящего документа утверждается, что НВМРС так же, как Швейцария и Австрия, в конечном счете могли бы преодолеть географическую проблему и обеспечить процветание. Но какие стратегии способны гарантировать им успех? НВМРС, возможно, не придется проделать столь же длинный исторический путь, как и этим странам-моделям. В то же время не исключено, что при разработке программ развития они пожелают обратить особое внимание на три задачи, которые подкрепляют друг друга и которые, по-видимому, стали ключом к успеху для их моделей: 1) создание

¹² См. ЮНКТАД (2001 год), *Системы транзитных перевозок в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, и развивающихся странах транзита: последние изменения и предложения относительно будущих действий*. Доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/LDC/AC.1/17).

адекватных национальных транспортных сетей и эффективных систем транзитных перевозок, 2) близость к крупному региональному рынку и 3) стимулирование отраслей и видов хозяйственной деятельности, для которых фактор расстояния не имеет большого значения.

А. Совершенствование систем транзитных перевозок

17. В 1271 году, когда Марко Поло отправился по Шелковому пути в Китай, путешествовать по суше приходилось на вьючных животных. Сегодня на смену гужевому пришел железнодорожный и автомобильный транспорт. Однако, как говорится ниже, несмотря на это, пересечение национальных границ по суше по-прежнему сопряжено с проблемами и трудностями.

1. Развитие материальной инфраструктуры и транспортных услуг

18. *Железнодорожные транзитные перевозки:* В силу целого ряда естественных, эксплуатационных и нормативно-правовых препятствий железнодорожный транспорт во всем мире уступает свою долю на рынке грузовых перевозок автомобильному транспорту, причем эта тенденция, судя по всему, будет сохраняться, если он не сможет справиться со своими проблемами. Недостаточное финансирование железных дорог является причиной их несвоевременного технического обслуживания и ремонта, ухудшения состояния инфраструктуры и ограничения скорости движения¹³; старение подвижного состава ведет к частым поломкам, что еще более ограничивает пропускную способность и способность удовлетворять потребности в перевозках¹⁴; а проблемы со взаимными расчетами между железными дорогами за аренду вагонов и оборудования подрывают механизмы сотрудничества. В результате железные дороги все менее охотно разрешают своему подвижному составу пересекать национальные границы, еще более подрывая тем самым доверие потребителей к международным услугам железнодорожных перевозок. В краткосрочной и среднесрочной перспективе необходимы безотлагательные меры для мобилизации государственных и/или частных инвестиций на цели финансирования необходимых оборотных фондов и капиталовложений в восстановление и модернизацию существующей инфраструктуры, в том числе ее рационализацию, что вполне может привести к закрытию некоторых направлений железнодорожных перевозок, которые не в состоянии удовлетворять ни текущие, ни прогнозируемые потребности. Для повышения

¹³ UNCTAD (2001). *Review of Progress in the Development of Transit Systems in Southern Africa* (UNCTAD/LDC/1001).

¹⁴ UNCTAD (2003). *Improvement of Transit Systems in Central Asia* (UNCTAD/LDC/2003/5).

конкурентоспособности сектора соглашения и договоренности между различными железными дорогами должны ставить целью и/или стимулировать *сквозное движение поездов* (маршрутные поездка постоянного состава, экспресс-поезда); многие соседние железные дороги перестали оказывать регулярные транспортные услуги из-за трудностей с расчетами за них и несвоевременного возвращения вагонов. Такое положение следует коренным образом изменить за счет внедрения *транспортных накладных*; следует активизировать усилия по внедрению и/или расширению использования единых накладных в Азии/Европе, а также в Африке и Латинской Америке. Необходима *гармонизация тарифов*; потоварные тарифы сдерживают развитие смешанных перевозок. Тарифы за грузовое место и сквозные тарифы на контейнер в большей степени отвечают интересам потребителей. Необходимо предусмотреть также *совместную ответственность железных дорог*; НВМРС и их соседям, через территорию которых осуществляются транзитные перевозки, следует заключить региональные соглашения, устанавливающие единообразные правила, касающиеся договора международных грузовых перевозок. Наконец, улучшить работу железных дорог поможет использование существующих *информационно-коммуникационных технологий* (ИКТ) для создания *интегрированной системы управления железнодорожным движением*.

19. **Автомобильные транзитные перевозки:** Благодаря техническому прогрессу, позволяющему производить все более грузоподъемные и скоростные автотранспортные средства, автомобильный транспорт в 80-х годах легко обогнал железные дороги и стал основным видом наземного транспорта как в развивающихся, так и в других странах мира. Однако развитие дорожной инфраструктуры шло неравномерно: основное внимание уделялось густонаселенным районам в ущерб сельской местности, где производятся пищевые и сельскохозяйственные экспортные товары. В результате стоимость внутренних и международных перевозок является очень высокой.

20. Хотя автомобильный транспорт и занимает господствующее положение в международных грузовых транзитных перевозках, такое его преимущество, как возможность перевозки грузов "от двери до двери", используется еще неполностью. Сегодня от не имеющих выхода к морю развивающихся стран и развивающихся стран транзита требуется больше приверженности эффективному осуществлению двусторонних и региональных соглашений. Особого внимания требуют три вопроса.

- Первым из них является *поддержание в рабочем состоянии инфраструктуры*, включая совершенствование инфраструктуры пограничных пропускных пунктов. В государственном секторе необходимо провести реформы, с тем чтобы создать специализированные отделы автотранспортного

планирования и техобслуживания, а также дорожные фонды и оборудование для обеспечения выполнения требований к нагрузке на ось.

- Во-вторых, необходимо укреплять *международные системы таможенной очистки транзитных грузопотоков*. Следует безотлагательно принять меры к осуществлению Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (1975 год) в присоединившихся к ней странах, а также к внедрению других региональных схем (например, региональные системы Экономического сообщества западноафриканских государств и Общего рынка стран восточной и южной частей Африки). *Системы таможенной информации о транзитных грузопотоках*, такие, как разработанная ЮНКТАД Автоматизированная система обработки таможенных данных (АСОТД), могут стать инструментами для более эффективного и своевременного мониторинга транзитных потоков, который позволит бороться с мошенничеством, контрабандой и коррупцией, а также повысит доверие к органам власти.
- В-третьих, необходимо *гармонизировать нормы регулирования перевозок* путем присоединения к Конвенции о дорожном движении (1968 год) и Конвенции и дорожных знаках и сигналах (1968 год); присоединения к *региональным механизмам страхования транспортных средств* (например, к схемам "зеленой карты" в Европе для таких стран, как Казахстан и Кыргызстан, "коричневой карты" в Западной Африке и "желтой карты" в южной и восточной частях Африки); а также принять меры для *гармонизации транзитных сборов и процедур выдачи лицензий* в секторе транспортных услуг.

21. **Внутренний водный транспорт:** Из-за многочисленных негативных факторов, вызванных естественными/материальными, а также эксплуатационными/управленческими и нормативно-правовыми препятствиями, внутренний водный транспорт в целом и речной транспорт в частности потеряли значительную долю рынка грузовых перевозок. Например, в Чаде для транзитных перевозок перестала использоваться система рек Конго-Убанги. Сегодня 60% основного экспортного товара Парагвая - сои - перевозится автомобильным транспортом. Для полного использования потенциала внутреннего водного транспорта следует соблюдать международные принципы, касающиеся в первую очередь свободы судоходства, равного режима, свободного транзита и взаимности, многостороннего режима резервирования грузовых мест, правил для судовладельцев, упрощения транспортных и торговых процедур, оказания адекватных портовых и навигационных услуг, процедур урегулирования споров, безопасности судоходства,

охраны окружающей среды и упрощения и гармонизации процедур таможенных процедур¹⁵.

22. **Порты и их услуги:** Для многих НВМРС задержки с прохождением грузов в морских портах часто связаны с такими проблемами, как несвоевременное прибытие документов (особенно коносаментов), недостаточная координация деятельности основных участников на различных этапах обработки грузов (судовые агенты, портовые власти, таможенные агенты) и низкая пропускная способность. Для улучшения создавшегося положения следует принять меры к решению трех вопросов:

- **Оборотный коносамент:** Следует отказаться от использования традиционных коносаментов. Вместо них следует внедрять необоротные транспортные документы, а там, где это возможно, их электронные альтернативы.
- **Сотрудничество и связь:** Необходимо улучшить связь между основными участниками портовых операций. Заблаговременное получение информации о прибытии судна и объемах грузов упростит планирование как очистки, так и перевалки грузов.
- **Дерегулирование:** Упразднение ограничений на оказание транспортных услуг позволит увеличить объем и эффективность перевалочных операций.

23. **Авианперевозки:** С точки зрения тонно-километров перевозимых грузов НВМРС активно пользуется услугами авиатранспорта. В каждой из них существует как минимум один международный аэропорт, обслуживающий международных или региональных перевозчиков. Несмотря на недостаточную длину взлетно-посадочных полос в аэропортах некоторых стран (например, 3 километра), существуют и более серьезные проблемы, связанные с работой вспомогательных служб. Некоторым аэропортам необходимы новые пассажирские терминалы и грузовые склады. Неадекватными являются и холодильные установки, а также системы обработки документации, безопасности и погрузки/разгрузки. Диспетчерско-навигационные системы позволяют обслуживать международное воздушное сообщение, хотя аэропорты некоторых НВМРС оснащены не так хорошо, как аэропорты других стран, и им, возможно, следует шире внедрять спутниковые системы речевой связи.

¹⁵ UNCTAD (2001). *Review of Recent Progress in the Development of Transit Transport Systems of Latin America* (UNCTAD/LDC/113).

2. Совершенствование инфраструктуры транзитных перевозок и вспомогательных услуг

24. **"Сухие порты"**: Некоторые страны, не имеющие выхода к морю, и страны транзита при поддержке международного сообщества, в том числе ЮНКТАД, создают "сухие порты". "Сухими портами" называются наземные терминалы, куда перевозчики направляют свои коносаменты на импортные грузы, неся при этом полную ответственность за покрытие расходов и выполнение всех условий, и откуда они выписывают свои коносаменты на экспортные грузы. Концепция "сухих портов" тесно связана с кампанией по развитию сквозных перевозок. Не имеющим выхода к морю странам это позволяет избегать внутреннего осмотра грузов или контейнеров таможенными в морских портах. В "сухих портах" клиенты могут воспользоваться услугами агентов, занимающихся морскими, железнодорожными и автомобильными перевозками; служб, обеспечивающих упаковку грузов и формирование товарных партий, и т.д.

25. **Пограничные пропускные пункты**: Хотя задержки могут возникнуть на любом этапе транзитных перевозок, особенно остро эта проблема стоит на основных стыковочных или перевалочных пунктах, где осуществляется перегрузка с морского на наземный транспорт, при переходе из одной железнодорожной сети в другую, а также по обеим сторонам национальных границ. Необходимы следующие меры:

- совершенствование пограничной инфраструктуры и создание объектов совместного пользования, как это рекомендуется в Международной конвенции о согласовании условий проведения контроля грузов на границе (1982 год), для обеспечения их электроэнергией и связью; и
- улучшение межучрежденческой координации работы всех пограничных служб (таможня, иммиграционная полиция) и частных операторов (экспедиторы, перевозчики). Следует поощрять использование **управленческих информационных систем** с целью налаживания связи между операторами на границах, а также между ними и их штаб-квартирами.

26. **Механизмы институциональной поддержки транзитных перевозок**: Решающим условием успешного осуществления программ транзитных перевозок, в том числе внедрения информационных технологий, является сотрудничество между государственными и частными участниками транзитных перевозок. Хотя многие правительства перестают заниматься коммерческими перевозками, они сохраняют за собой ключевые функции в области финансирования и технического обслуживания материальной инфраструктуры, а также управления ею и формулирования и обеспечения

применения законодательных и иных норм регулирования. Со своей стороны частный сектор как основной поставщик транспортных услуг лучше кого бы то ни было знает об узких местах и препятствиях в повседневной работе и в этой связи призван первым предлагать действенные практические пути совершенствования работы транзитных систем. Участие частного сектора в выработке политики и принятии решений не только облегчит поиск адекватных мер, но и позволит заручиться сотрудничеством сектора в процессе их претворения в жизнь. Повышению эффективности такого сотрудничества способствовало бы проведение регулярных консультаций между государственным и частным секторами в рамках таких институтов, как комитеты по упрощению процедур торговли и транспорта.

27. Укрепление звена кадровых ресурсов: Изменение роли государственного и частного секторов требует повышения профессиональных навыков как тех, кто отвечает за разработку политики, так и тех, кто занимается текущей работой, посредством организации программ профессиональной подготовки сотрудников, в том числе программ непрерывного образования. Для создания необходимых условий, позволяющих осваивать инвестиции и осуществлять реформы, требуются повышение качества и расширение начального и среднего образования в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю, и развивающихся странах транзита. Нехватка квалифицированной рабочей силы представляет собой одно из основных препятствий для привлечения ПИИ и получения от них отдачи. Частный сектор, в том числе зарубежные инвесторы, могут и должны помочь повысить уровень профессиональной квалификации кадров в не имеющих выхода к морю развивающихся странах и развивающихся странах транзита.

28. Телекоммуникации, энергетика и трубопроводы: Если развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, и развивающиеся страны транзита стремятся к ускоренной интеграции в мировую экономику, то им следует инвестировать средства в энергетическую и телекоммуникационную инфраструктуру. В НВМРС такая инфраструктура недостаточно развита для надежного обеспечения услуг и операций транзитной перевозки. Часто товары задерживаются на границах из-за нехватки электроэнергии, поскольку их осмотр и очистка могут проводиться лишь в светлое время суток. Аналогично этому, нехватка телефонных линий не позволяет поддерживать связь со штаб-квартирами. Для поддержки работы транспорта, и в первую очередь воздушного и железнодорожного, требуются различные телекоммуникационные услуги: электронные, речевые и системы предупреждения. Установка современных телекоммуникационных систем в аэропортах или на железных дорогах позволяет на базе уже существующей инфраструктуры обслуживать большее число самолетов или поездов. С изменением государственной политики, благодаря которому было разрешено частное владение

телекоммуникационной инфраструктурой и ее эксплуатация, многие НВМРС смогли преодолеть свое отставание в этом секторе и получить отдачу от внедрения ИКТ.

В. Расширение торговли

1. Расширение региональной торговли

29. В пункте 14 говорилось о том, что региональная торговля играет позитивную роль, снижая высокие расходы на транзитные перевозки для НВМРС. Помимо этого, в процессе изменения структуры торговли и транспорта в условиях роста региональной торговли многие НВМРС могут превратиться в важные "перекрестки" или "транспортные узлы". Более того, это происходит уже сейчас. Такие НВМРС, как Замбия и Зимбабве, превратились в важные страны транзита для торговых потоков между южной и восточной частями Африки. Центральная Азия становится важным сухопутным "мостом" между Европой и Азией. Эти изменения неизбежно приведут к тому, что вопросы транзитных перевозок, и в частности устранения барьеров для транзита, привлекут интерес большой группы НВМРС и прибрежных стран, в результате чего активизируется политическое стремление к принятию действенных мер и решений. Кроме того, новый статус НВМРС как потребителей и поставщиков услуг в области транзитных перевозок должен придать им больше веса на переговорах по согласованию условий транзитных перевозок. И наконец, рост региональной торговли и углубление региональной интеграции должны помочь малым НВМРС в своих регионах в деле привлечения бóльших объемов ПИИ на цели развития. Действительно, часто утверждается, что одной из важнейших предпосылок экономического успеха не имеющих выхода к морю стран Европы стала их близость к крупным региональным рынкам и полноправное присутствие на них, что повысило их привлекательность для ПИИ.

2. Расширение международной торговли

30. На международном уровне следует продолжить переговоры в рамках принятой в Дохе программы работы Всемирной торговой организации (ВТО), с тем чтобы сделать доступ на рынок более открытым и снизить барьеры на пути поставки на него товаров (промышленных и сельскохозяйственных товаров, включая сырье) и услуг. Следует рассмотреть вопрос о предоставлении преференциального режима доступа всем НВМРС и об углублении действующих преференциальных схем. В то же время такие преференциальные схемы дают эффект лишь тогда, когда их бенефициары активно пользуются ими и когда действуют реалистичные правила происхождения, соответствующие производственному потенциалу НВМРС. Что касается переговоров по услугам, то на данном этапе НВМРС и государствам транзита, являющимся членами этой

организации, необходимо определиться со своими интересами, чтобы иметь возможность отстаивать их в ходе двусторонних переговоров. Для этих стран важнейшей задачей в большинстве секторов услуг является наращивание потенциала (предложение и конкурентоспособность). Другой важной задачей является учет их специфических потребностей в статье IV ГАТТ в целях обеспечения передачи технологии и укрепления потенциала.

31. И наконец, в течение последних четырех лет в программе работы ВТО находят отражение вопросы упрощения процедур торговли. На проходившей в Дохе Конференции ВТО на уровне министров члены организации согласились разработать своего рода "дорожную карту" возможных переговоров по статьям V (свобода транзита), VIII (сборы и формальности, связанные с импортом и экспортом) и X (публикация и применение торговых законов и нормативных актов) Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) после пятой Конференции министров в рамках переговоров по согласованной в Дохе повестке дня в области развития при условии принятия положительного решения относительно механизмов проведения таких переговоров. Это означает, что итогом начатого в Дохе раунда могут стать новые положения ВТО об упрощении процедур торговли. В этой связи на первый план выходит необходимость оказания технической помощи развивающимся странам для содействия как их участию в переговорах, так и претворению в жизнь их результатов.

С. Привлечение прямых иностранных инвестиций

1. Общие варианты политики

32. *Меры по привлечению ПИИ, не чувствительных к фактору расстояний:* В связи с проблемой привлечения ПИИ в такие отрасли и виды хозяйственной деятельности, которые не чувствительны к факторам удаленности от моря и сопряженных с этим транспортных расходов, возникает ряд вопросов. Один из основных вопросов заключается в том, как НВМРС могут добиться таких местных экономико-географических преимуществ, которые позволят им участвовать в глобальной экономике услуг и знаний. Этот вопрос имеет целый ряд аспектов.

33. Во-первых, необходимо развивать такие профессиональные навыки, которые помогают привлекать инвестиции и наращивать местный технологический потенциал. Развитие местных ресурсов знаний в сочетании с низкой стоимостью производства в НВМРС позволит им стать привлекательными странами для инвестиций в определенные виды хозяйственной деятельности. Некоторые из этих видов деятельности (например, узлы связи) могут и не требовать высококвалифицированной рабочей силы и могут

успешно формироваться с использованием рабочей силы со средним уровнем квалификации. НВМРС могут ориентироваться на эти виды деятельности в первую очередь. Здесь важным преимуществом некоторых НВМРС является дешевая рабочая сила. Становление глобально интегрированных производственных систем на базе ИКТ для НРС открывает определенные возможности, поскольку для этих систем фактор расстояний перестает играть важную роль. НВМРС должны проводить такую политику и осуществлять такие меры, которые позволят им стать составной частью международной производственной кооперационной сети.

34. Вторая серьезная задача, стоящая в этой связи перед правительствами НВМРС, заключается в создании адекватной инфраструктуры ИКТ. Ряд НВМРС уже сделали первые шаги в этом направлении. Примером успешного развития местной инфраструктуры ИКТ может служить Руанда¹⁶. В то же время в большинстве НВМРС нынешнее положение оставляет желать лучшего. Если за примерный показатель прогресса в этой области взять долю высокотехнологичного экспорта в совокупном экспорте продукции обрабатывающей промышленности, то можно убедиться в том, что средняя доля по 15 НВМРС, по которым имеются данные, составляет 5% по сравнению с 20-процентным среднемировым показателем и примерно 13% по странам с низким и средним уровнем доходов. Аналогичная картина вырисовывается и при использовании других показателей, демонстрирующих степень развития ИКТ. В НВМРС на 1 000 жителей в среднем приходится 7 компьютеров по сравнению с 78 по миру в целом; в этих странах Интернетом пользуются в общей сложности 971 800 человек, что в 2001 году составляло лишь 0,2% от общемирового показателя¹⁷.

35. По крайней мере одним из источников развития местной инфраструктуры связи могут служить инвестиции самих транснациональных корпораций (ТНК). Примером здесь может служить Узбекистан, который успешно привлекает ПИИ в свою телекоммуникационную индустрию. К 1997 году в эту отрасль было вложено порядка одной трети от общего объема поступивших в Узбекистан ПИИ¹⁸. Другим примером может служить Малави. В конце 90-х годов свыше 40% потоков ПИИ в Малави направлялись в телекоммуникационную отрасль; в 2000 году эта доля возросла примерно до 60%.

¹⁶ Rwanda. *Forbes* 17 (February 2003): 1-14.

¹⁷ World Bank (2002). *Economic Indicators 2002*. Washington, D.C., World Bank.

¹⁸ UNCTAD (2001). *Investment Policy Review of Uzbekistan*. Geneva and New York, United Nations. (UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13).

36. В этой связи на видное место выходит вопрос о приватизации телекоммуникационной структуры, которая во многих НВМРС находится под контролем государства. Если к участию в этом процессе будут допущены ТНК, то это позволит ощутимо улучшить имеющуюся инфраструктуру. Эту точку зрения подтверждает программа развития мобильной телефонной связи Эфиопской телекоммуникационной корпорацией в сотрудничестве с компанией "Эрикссон": благодаря такому сотрудничеству качество телекоммуникационных услуг стало неизмеримо выше.

37. После формирования базовой инфраструктуры ИКТ многообещающим направлением работы для НВМРС в рамках глобальной экономики знаний может стать создание фундамента для приема на внешний подряд таких видов деятельности, которые требуют среднего уровня квалификации и могут передаваться в электронной форме (например, такие вспомогательные функции, как обработка данных или некоторые финансовые операции). В последнее время наблюдается поистине бум внешнего подряда на информо- и наукоемкие виды деятельности ТНК¹⁹, который революционизирует целые отрасли принимающих стран²⁰. По оценкам, к 2015 году только из одних Соединенных Штатов в страны с низкими издержками производства перетечет не меньше 3,3 млн. рабочих мест "белых воротничков", заработная плата которых в сумме составляет 136 млрд. долл. США. Тенденция передачи услуг на внешний подряд, по сообщениям, не обошла стороной и Европу²¹. Подобные виды деятельности особенно подходят для НВМРС, поскольку они нечувствительны к удаленности от моря и портов. Важнейшим фактором, стимулирующим применение внешнего подряда, является наличие дешевой рабочей силы с высоким и средним уровнем квалификации, а также телекоммуникационной инфраструктуры. В частности, те НВМРС, которые в изобилии располагают такими ресурсами (например, Центральная Азия и некоторые африканские страны, в первую очередь Ботсвана), должны активно стремиться к тому, чтобы стать для ТНК привлекательными точками для передачи на подряд подобных видов деятельности. Некоторые основные бенефициары этой тенденции (включая Индию, Китай, Российскую Федерацию и Филиппины) далеко не всегда обладают такими экономико-географическими преимуществами (влияющими на транспортные расходы), которых не имели бы НВМРС.

¹⁹ Is your job next? *Business Week*, 3 February 2003, pp. 50-60.

²⁰ Outsourcing: America's pain, India's gain. *The Economist*, 11 January 2003, p. 57.

²¹ Is your job next? *Business Week*, 3 February 2003, pp. 50-60.

38. Особое внимание следует уделять также целевому привлечению инвестиций тех ТНК, которые оказывают услуги в онлайн-режиме, и в первую очередь тех из них, которым требуется много дешевой рабочей силы со средним уровнем квалификации (например, для оказания некоторых видов финансовых услуг). НВМРС могут с успехом привлекать занимающиеся оказанием финансовых услуг ТНК, которые ищут, где можно было бы дешевле разместить свои вспомогательные функциональные подразделения, а также стремятся создавать свои отделения на местах в рамках действительно глобальной стратегии выхода на рынки во всем мире. В некоторых НВМРС существуют также привлекательные для приобретения отечественные компании, которые при должном усилении смогут сыграть важную роль на местном рынке. Уганда является одной из НВМРС, которая добилась определенных успехов в привлечении зарубежных ТНК, работающих в секторе финансовых услуг, включая такие компании, как "Стэндрд Чартерд", "Барклайс", ХСБК и "Ситибээнк"²². О потенциальной отдаче от подобных инвестиций для принимающих стран свидетельствует стремительное развитие финансовых услуг после продажи в 2002 году государственного Коммерческого банка Уганды южноафриканской инвестиционной корпорации "Стэндрд бээнк инвестмент корпорейш"²³.

39. В этой связи особого внимания, возможно, заслуживают те отрасли и виды деятельности, где НВМРС обладают такими преимуществами, для полного использования которых требуются системы распределения и информация о мировом рынке, имеющиеся у ТНК. Примером является музыкальная индустрия. Хотя в некоторых НВМРС местная музыкальная отрасль и процветает²⁴, большинство отечественных производителей слишком малы и не имеют необходимых ресурсов, для того чтобы сотрудничать с глобальными распределительными сетями или выходить на мировые рынки. Этим странам, возможно, следует привлекать медийные ТНК.

40. Особой категорией услуг, для которых фактор расстояний не имеет большого значения и которые заслуживают повышенного внимания, являются путешествия и туризм. Многие НВМРС имеют очень красивую природу, и при наличии необходимой инфраструктуры (гостиницы, аэропорты и т.д.) они могут привлекать большое число туристов. В 1999 году НВМРС посетили в общей сложности 7 млн. туристов, а малые

²² UNCTAD (2000). *Investment Policy Review of Uganda*. Geneva and New York, United Nations (UNCTAD/ITE/IIP/Misc.17).

²³ Uganda. *Forbes* 17 (February 2003): 1-14.

²⁴ UNCTAD (2000). *Electronic Commerce and Music Business Development in Jamaica: A Portal to the New Economy*. Geneva and New York, United Nations (UNCTAD/ITE/TEB/8).

островные развивающиеся страны (МОРС) - 13 млн. человек²⁵. Особенно перспективным направлением представляется региональный туризм, в первую очередь в Африке, где многие НВМРС граничат друг с другом. Например, прибывший в Руанду на самолете турист может по довольно неплохим дорогам меньше, чем за два часа добраться до достопримечательностей в Уганде и меньше, чем за 10 часов - в Танзании²⁶.

41. НВМРС следует развивать и такие невосприимчивые к транспортным расходам отрасли и направления хозяйственной деятельности, которые активно используют авиатранспорт для доставки товаров (например, доставка срезанных цветов, фруктов и овощей). В этой связи НВМРС следует изучить возможность заключения региональных соглашений со своими соседями, которые в ряде случаев слишком малы, чтобы развивать эти направления деятельности самостоятельно. Подобные инициативы в первую очередь должны финансироваться частными инвесторами.

42. ***Политика привлечения ПИИ, опирающихся на региональную интеграцию:***

К вопросу о связи между региональной интеграцией и привлечением ПИИ можно подойти со стороны как спроса, так и предложения. Что касается спроса, то многие НВМРС сами по себе слишком малы с точки зрения емкости рынка, однако, заключая региональные соглашения, они повышают свою привлекательность, становясь составной частью рынка, более крупного, чем их собственный. В подобных случаях они становятся привлекательными для инвесторов, ищущих рынки сбыта, поскольку снижение или устранение тарифных и других барьеров между странами региона позволяет крупным инвесторам обслуживать их как единый большой рынок. Примером является субрегион реки Меконг (куда входит такая НВМРС, как Лаосская Народно-Демократическая Республика).

43. Что касается предложения, то региональная интеграция позволяет крупным инвесторам рассматривать регион в целом как единую хозяйственную единицу, распределяя различные звенья производственной цепочки между ее составляющими. НВМРС могут вместе со своими соседями развивать преимущества взаимодополняемости и привлекать те виды инвестиций, которые от этого выигрывали бы. Кроме того, они могут вместе со своими ближайшими соседями осуществлять совместные программы поощрения ПИИ, с тем чтобы использовать сравнительные преимущества друг друга и стимулировать приток инвестиций в регион в целом. Примерами НВМРС, которые пошли по пути укрепления региональной интеграции, чтобы легче преодолеть свои географические недостатки, являются Боливия и Парагвай. Членство этих двух стран в

²⁵ World Bank (2002). *Economic Indicators 2002*. Washington, D.C., World Bank.

²⁶ Uganda. *Forbes* 17 (February 2003): 1-14.

Общем рынке Южного конуса (МЕРКОСУР) позволяет им в значительной степени преодолеть отрицательные последствия удаленности от моря. В подобных инициативах важную стимулирующую роль могут сыграть создание региональных транспортных коридоров и принятие единых стандартов²⁷. Одной из важнейших предпосылок их успеха является устранение всех барьеров на пути потоков товаров и факторов производства между соответствующими странами.

44. После того как НВМРС становятся участниками региональных интеграционных соглашений, их географические недостатки могут в определенном смысле превратиться в преимущества: не имея выхода к морю, эти страны часто расположены в центре региона. Например, Узбекистан занимает центральное положение в Средней Азии; Парагвай - в Центральной Америке; географическое положение Эфиопии может использоваться инвесторами для обслуживания как Северной, так и Восточной Африки; а центральное положение Уганды открывает для этой страны доступ к восточноафриканским странам. Центральное местоположение этих стран в своих регионах является тем естественным преимуществом, благодаря которому они могут превратиться в "ось" региональной хозяйственной деятельности и стать естественным центром для обслуживания всего региона.

2. Варианты политики на уровне стран

45. Хотя для всех НВМРС и характерна географическая удаленность и оторванность от морей и портов, с точки зрения ряда других важных аспектов эти страны сильно разнятся. Эти различия следует учитывать при разработке политики. В определенной мере страны различаются с точки зрения оптимальных путей преодоления своих географических недостатков, что связано с их неодинаковыми конкурентными и сравнительными преимуществами и требует индивидуализированного подхода к разработке мер политики.

46. Важным преимуществом некоторых НВМРС может быть близость к очень привлекательным рынкам. Например, в Азии Бутан граничит с Индией; Непал расположен между Китаем и Индией; Лаосская Народно-Демократическая Республика является соседом Китая; а Казахстан и Монголия расположены между Китаем и Россией. В Африке Ботсвана и Лесото граничат с Южной Африкой. Расположенные вблизи от

²⁷ ЮНКТАД (2002 год). Конкретные действия в связи с особыми нуждами и проблемами развивающихся стран, не имеющих выхода к морю: подготовка к международному совещанию министров по вопросу о сотрудничестве в области транзитных перевозок. Доклад Генерального секретаря ЮНКТАД. (UNCTAD/A/57/340).

привлекательных рынков НВМРС могут воспользоваться своим географическим положением двумя способами.

47. Во-первых, они могут постараться привлечь инвестиции, которые помогут им обслуживать крупные, привлекательные рынки со своей территории. Например, именно соседство с Южной Африкой давало преимущества Лесото и Свазиленду в эпоху апартеида в конце 80-х - начале 90-х годов: большинство инвестиций в эти две страны поступали от инвесторов, желавших обслуживать крупный рынок Южной Африки в обход экономических санкций²⁸. Лесото и Свазиленд по-прежнему получают выгоды, поскольку многие инвесторы продолжают свою деятельность в этих странах и реинвестируют полученные прибыли. В середине 90-х годов на реинвестированные прибыли приходилось порядка 90% совокупного притока ПИИ в Свазиленд. По мере развития южноафриканской экономики спрос на экспортную продукцию соседних стран будет расширяться. В Южную Африку направляется примерно 75% свазилендского экспорта, большая часть которого приходится на продукцию ТНК, использующих эту страну в качестве платформы для обслуживания растущего южноафриканского рынка²⁹. По аналогии с этим некоторые автомобилестроительные ТНК (например, "Вольво" и "Хёндэ") в 90-х годах создали предприятия в Ботсване для обслуживания рынка Южной Африки³⁰.

48. Вторая возможность, которая открывается перед НВМРС, имеющими привлекательных соседей, заключается в привлечении ПИИ из этих соседних стран. Например, львиная доля иностранных инвестиций поступает в Непал из соседней Индии. В 1999 году свыше трети общей суммы ПИИ в Непале, составлявшей 14 млрд. долл., приходилось на индийские инвестиции. В конце 90-х годов около 80% ПИИ в Ботсвану поступало из соседней Южной Африки, с которой Ботсвана поддерживает тесные экономические связи³¹. Южная Африка является также крупнейшим инвестором для соседней Зимбабве: в конце 90-х годов на нее приходилось порядка 20% притока ПИИ в Зимбабве.

²⁸ Busu A, Srinivasan K (2002). *Foreign Direct Investment in Africa: Some Case Studies*. Working Paper WP/02/61. Washington, D.C., International Monetary Fund.

²⁹ World Economic Forum (2000), *African Competitiveness Report 2000/2001*. New York and Oxford, Oxford University Press.

³⁰ Corporate Location (1994). *Botswana: An Objective Study of Investment Conditions*. Milton Keynes (UK), Century House Information.

³¹ Corporate Location (1994). *Botswana: An Objective Study of Investment Conditions*. Milton Keynes (UK), Century House Information.

49. Одна из конкретных областей, где имеющие крупных соседей НВМРС могли бы быть привлекательными для ТНК, - адаптация продукции к требованиям крупных стран (например, программное обеспечение, вебсайты). Например, из Боливии подобные персонализированные услуги могли бы оказываться в Латинской Америке, а из Афганистана - в регионе Организации экономического сотрудничества (ОЭС).

50. Одни НВМРС являются небольшими, а другие, наоборот, очень крупными странами с численностью населения более 20 млн. человек. Такие страны, возможно, пожелают привлекать инвестиции с ориентацией на обслуживание местного рынка, которые будут ограждаться от конкуренции со стороны зарубежного экспорта такими естественными барьерами, как удаленность и транспортные расходы. В подобных случаях, когда речь идет о привлечении ПИИ, географическое положение этих стран превращается из недостатка в преимущество. Проведенное в начале 90-х годов исследование деятельности индийских ТНК в Непале³² показало, что эти инвестиции в подавляющем числе случаев ориентировались на непальский рынок, и лишь 14% инвестиций были связаны с экспортом производимой продукции на другие рынки. Еще 14% инвестиций имели двойное назначение (т.е. обслуживание местного рынка и экспорт). По аналогии с этим, обследование более 400 инвесторов в африканских странах, расположенных к югу от Сахары, показало, что привлекательность местного рынка представляет собой главную причину для направления инвестиций в Эфиопию и Уганду³³. В то же время с учетом низкой покупательной способности многих более крупных НВМРС к стимулированию подобных инвестиций следует подходить очень взвешенно: ПИИ должны направляться в те области, где благодаря достаточной покупательной способности населения формируется довольно большой местный спрос, на который могла бы опираться эта хозяйственная деятельность.

51. Некоторые НВМРС в силу исторических связей имеют льготный доступ на рынки некоторых развитых стран. (В числе примеров можно назвать Ломейскую конвенцию и ее преемников - заключенные в Котону соглашения между группой государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона и Европейским сообществом.) Это делает их привлекательными для некоторых видов ПИИ, имеющих экспортную ориентацию, в

³² Chitrakar RC (1994). *Foreign Investment and Technology Transfer in Developing Countries: Motivating Factors and Financial and Economic Performance in Nepal*. Aldershot (UK), Avebury.

³³ UNIDO (2002). *Foreign Direct Investor Perspective in Sub-Saharan Africa: UNIDO Pilot Survey in Ethiopia, Nigeria, Uganda, United Republic of Tanzania*. Vienna, UNIDO.

первую очередь для инвестиций в производство товаров, транспортировка которых обходится недорого. Действительно, ряд НВМРС добились наибольших успехов именно на этом направлении. Например, свыше 90% ПИИ направляются в Лесото в экспортные отрасли обрабатывающей промышленности. Хорошие перспективы открываются в настоящее время перед некоторыми африканскими НВМРС, которые имеют возможность воспользоваться преимуществами принятого Конгрессом США в 2000 году Закона о содействии экономическому росту и расширению возможностей африканских стран³⁴. Согласно этому закону до 2008 года 33 африканские страны, многие из которых относятся к категории НВМРС, смогут экспортировать большинство товаров в Соединенные Штаты беспошлинно³⁵. Это повышает привлекательность данных стран для ПИИ с экспортной ориентацией, создающих производства, продукция которых предназначена для реализации в Соединенных Штатах, в том числе для американских ТНК, ищущих районы с низкими издержками производства для поставки производимой продукции на собственный рынок.

52. Несмотря на имеющиеся у НВМРС различные варианты, успех деятельности по привлечению любых видов ПИИ требует такой политики, которая стимулировала бы создание благоприятного инвестиционного климата. За последние примерно десять лет большинство НВМРС добились заметного прогресса в этой области.

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

53. Хотя развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, и развивающиеся страны транзита несут главную ответственность за принятие мер, направленных на расширение их сотрудничества и взаимодействия, международному сообществу, в том числе финансовым учреждениям и учреждениям по вопросам развития, следует расширить поддержку этих стран, с тем чтобы они могли эффективно преодолевать проблемы в области транзитных перевозок и удовлетворять свои потребности. Шестнадцать НВМРС отнесены Организацией Объединенных Наций к категории наименее развитых стран, а поскольку большинство стран транзита сами являются развивающимися странами, перед которыми стоят серьезные экономические проблемы, финансовая помощь со стороны международного сообщества играет решающую роль в развитии и поддержании их материальной инфраструктуры. Это диктует необходимость обратить вспять тенденцию сокращения внешнего финансирования, в первую очередь официальной помощи в целях развития, и поощрять рост потоков частных инвестиций и управленческих ресурсов.

³⁴ Trade and development: No silver bullet. *The Economist*, 18 January 2003, pp. 69-70.

³⁵ Uganda. *Forbes 17* (February 2003): 1-14.

54. Поскольку во многих не имеющих выхода к морю развивающихся странах и развивающихся странах транзита наладить сугубо частное финансирование может оказаться невозможным, международному сообществу предлагается поддержать также развитие новых форм финансирования, таких, как:

- **Региональные венчурные фонды**, которые за счет дотаций многосторонних организаций оплачивали бы операционные и управленческие расходы по отдельным странам или проектам и помогали бы повышать интерес к более рискованным инфраструктурным проектам, снижая присущий им разработческий риск.
- **Участие в акционерном капитале местных финансовых учреждений**, когда зарубежные учреждения приобретают акции отдельных банков, кредитующих небольшие инфраструктурные проекты.
- **Совместное финансирование**, предполагающее параллельное кредитование инфраструктурных проектов многосторонним финансовым учреждением и местным банком.
- **Межбанковские займы**, когда иностранные учреждения предоставляют долгосрочный займ местному банку для последующего кредитования небольших инфраструктурных проектов.

55. Международному сообществу, в том числе странам-донорам и финансовым учреждениям и учреждениям по вопросам развития, следует активизировать поддержку программ технического сотрудничества в секторе транзитных перевозок, направленных на укрепление кадрового и технологического потенциала не имеющих выхода к морю развивающихся стран и развивающихся стран транзита. В рамках программ технического сотрудничества ЮНКТАД, включая АСОТД и Систему предварительного уведомления о передвижении грузов (АКИС), вносящих важный вклад в совершенствование транзитных перевозок в не имеющих выхода к морю развивающихся странах и их соседях, по территории которых осуществляется транзит, следует и впредь уделять первоочередное внимание этой группе стран, и в первую очередь тем регионам, которые пока не охвачены такими программами.

56. **Международная торговля:** В Декларации тысячелетия главы государств и правительств заявили о своей приверженности "формированию открытой, справедливой, регулируемой, предсказуемой и недискриминационной многосторонней торговой и

финансовой системы". Международному сообществу надлежит работать над реализацией этой цели развития в контексте утвержденной в Дохе программы работы, с тем чтобы добиться экономически значимых результатов в развитии, в том числе в областях, представляющих особый интерес для НВМРС и развивающихся стран транзита.

57. **Сырьевые товары:** На международном уровне совместные усилия правительств НВМРС в партнерстве с соответствующими учреждениями ООН, многосторонними финансовыми учреждениями и сообществом доноров могут увенчаться принятием долгосрочной комплексной программы, которая поможет НВМРС увеличить их долю в добавленной стоимости, создаваемой в агропромышленном и горнодобывающем комплексах.

58. **Политика в области конкуренции:** Международная помощь НВМРС и развивающимся странам транзита в области конкуренции должна включать в себя создание соответствующих условий для диалога, а также для взаимодействия и поиска взаимосвязей в области технической помощи. Деятельность по укреплению потенциала должна быть нацелена на максимальное повышение роли политики защиты конкуренции в деле выдачи лицензий на занятие коммерческой деятельностью, приватизации, проведения конкурсных торгов, предоставления концессий на эксплуатацию инфраструктуры с учетом факторов эффективности; технической помощи в разработке и обеспечении применения законодательства в области конкуренции или отраслевых норм регулирования; и деятельности по созданию институциональной базы.

59. **Торговля и окружающая среда:** Развитым странам и международным организациям следует включать в свои программы наращивания потенциала проекты помощи НВМРС в разработке природоохранной политики с учетом национальных условий; во внедрении экологически чистых методов производства; и в приобретении технологий и инфраструктуры, необходимых для предотвращения и снижения уровня загрязнения, а также для повышения эффективности потребления природных ресурсов и борьбы с опустыниванием.

60. Международному сообществу следует признать особые потребности НВМРС и оказывать им помощь в преодолении их географических недостатков. Такая помощь должна, в частности, включать в себя развитие телекоммуникационной инфраструктуры, позволяющей НВМРС участвовать в формирующейся глобальной экономике знаний и привлекать ПИИ, которые способствовали бы развитию видов хозяйственной деятельности, не зависящих от фактора расстояний. Помощь требуется также в укреплении региональных интеграционных группировок, что позволило бы участвующим в них НВМРС экспортировать свои товары и услуги.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПИИ в НВМРС в сопоставлении с МОРС, НРС, другими развивающимися странами, развитыми странами и всеми странами мира в целом (среднегрупповые показатели)

Группы стран	Приток ПИИ как процент от валовых вложений в основной капитал, 2001 год	Приток ПИИ в долл. на душу населения (средний показатель за 1992-2001 годы)	Приток ПИИ (в млн. долл.)		Приток ПИИ, среднегодовые темпы роста (%), 1996-2001 годы	Накопленная масса ПИИ (в млн. долл.), 2001 год	Индексы ЮНКТАД*, 1999-2001 годы	
			Средний показатель, 1995-2000 годы	Средний показатель, 2001 год			Потенциальный**	Реальный (стоимость)
<i>НВМРС</i>	24,5	13	4 647	5 511	-1,6	41 563	0,113	1,189
<i>МОРС</i>	31,0	254	14 415	12 658	-3,4	152 604	0,201	2,193
<i>НРС</i>	6,8	5	3 611	4 645	8,3	41 513	0,099	0,663
<i>Прочие развивающиеся страны</i>	12,0	36	164 346	184 459	8,0	1 932 052	0,188	0,893
<i>Развитые страны</i>	11,0	488	541 757	509 760	30,5	4 504 121	0,388	0,998
<i>Все страны мира</i>	11,4	100	747,939	740 232	22,6	6 816 849	-	1,000

* Индекс реального притока ПИИ определяется как отношение доли страны в глобальных потоках ПИИ к ее доле в глобальном ВВП. Индекс потенциального притока ПИИ рассчитывается как невзвешенное среднее арифметическое нормализованных значений 13 переменных: темпов роста ВВП, доли экспорта в ВВП, количества телефонных линий в расчете на 1 000 жителей, коммерческого потребления энергии в расчете на душу населения, доли расходов на НИОКР в валовом национальном доходе, доли учащихся вузов в общей численности населения, политического и коммерческого странового риска, доли в глобальном экспорте природных ресурсов, доли в глобальном импорте частей и принадлежностей электронных товаров и автомобилей, доли в глобальном экспорте услуг, доли в глобальной накопленной массе ПИИ и доли в глобальных слияниях и приобретениях приватизированных компаний. Ни один из двух индексов не является комплексной моделью, объясняющей решения ТНК относительно географии размещения своих производств, или количественно выражающей влияние ПИИ на экономику принимающих стран. Включенные в настоящую таблицу средние показатели охватывают 140 стран, по которым имеются данные, необходимые для расчета обоих индексов.

** Значение индекса от 0 до 1.

Источник: База данных ЮНКТАД.