



ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ

Distr.
LIMITED

A/CONF.191/L.9
17 May 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Третья Конференция Организации Объединенных Наций
по наименее развитым странам
Брюссель, Бельгия, 14-20 мая 2001 года

Параллельное мероприятие

**СОВЕЩАНИЕ ЗА "КРУГЛЫМ СТОЛОМ" ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА**

**МАТЕРИАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ НРС В СФЕРЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРЫ РЕАГИРОВАНИЯ**

Резюме, подготовленное секретариатом Конференции

1. Совещание "за круглым столом" представителей предпринимательского сектора, состоявшееся 16 мая 2001 года, было организовано Международным торговым центром (МТЦ). Оно было сосредоточено на конструктивной теме определения способов усиления роли экспорта в стратегии развития и сокращения масштабов нищеты. Более 50% участников представляли частный сектор НРС. Это совещание "за круглым столом" явилось попыткой определить соответствующую политику на основании успешного опыта как на уровне отдельных фирм, так и на национальном уровне, с тем чтобы ее могли взять на вооружение другие фирмы и другие страны.

Продукция и рынки для экспорта НРС: возможности и успешный опыт работы

2. В ходе обсуждения возможностей и успешного опыта работы в области экспорта НРС было подчеркнуто, что, хотя общие тенденции носят явно негативный характер, тем не менее основания для оптимизма есть. Например, несмотря на продолжавшееся

длительное время сокращение доли экспорта НРС в мировой торговле, без учета нефтепродуктов, экспорт готовых изделий в некоторые страны существенно увеличился. Для всех НРС в целом, включая производителей нефти, экспортные поступления позволяют покрыть 80% расходов по импорту. Объем внутрирегиональной торговли в Африке также увеличивается, особенно в странах Сообщества по вопросам развития южной части Африки. Кроме того, несколько НРС обеспечивают более половины своих экспортных поступлений за счет сферы услуг. Несмотря на в целом низкую конкурентоспособность НРС, в настоящее время есть очень много случаев весьма конкурентоспособных отраслей деятельности, созданных удачливыми предпринимателями.

3. В целях определения имеющихся возможностей была разработана соответствующая схема, включающая следующие пять тем: i) увеличение компонента стоимости в производственной цепочке; ii) выявление рыночных ниш; iii) превращение сравнительных преимуществ в конкурентоспособные преимущества; iv) радикальная реформа системы услуг; и v) преодоление технических и структурных барьеров. Ключевым фактором определения рыночных возможностей и их материализации в сфере предпринимательства является прогнозирование будущего и предпринимательское стремление отдельных экспортеров. Эта схема как раз и дает возможность лицам, занимающимся разработкой политики, и представителям деловых кругов использовать стратегический подход, который поможет им идентифицировать целевые рынки и способы укрепления и повышения надежности рыночных позиций.

4. Участники определили ряд секторов, которые обладают потенциально высокими экспортными возможностями. Эти сектора включают хлопок и хлопковые изделия, туризм и другие услуги, рыбную промышленность, производство кофе, древесины и изделий из дерева, выращивание масличных культур, овощей, фруктов, орехов, специй, цветов для продажи в срезанном виде и лекарственных растений. Другие области, представляющие интерес, включают кожаные изделия, изделия ручной работы, вспомогательные канцелярские услуги и программное обеспечение.

5. Хотя каждое предприятие добивается успеха по причинам, которые свойственны только ему, тем не менее, есть общие факторы, которые способствуют достижению этого успеха. Многие коммерческие направления деятельности имеют мало общего с продажей товаров, на которую делался акцент в прошлом. Они работают с изделиями для сбыта в рыночных нишах, увеличивая компонент стоимости в производственной цепочке за счет повышения степени обработки и внесения конструктивных компонентов, удовлетворяя постоянно растущий спрос со стороны потребителей на более высокие стандарты качества, выходя на совершенно новые рынки, например на рынки услуг, или укорачивая

цепочку распределения товаров и услуг в целях обеспечения для себя большей доли стоимости. Примеры этого включают сбыт в рыночных нишах, органических фруктов и овощей из Гвинеи на европейском рынке; молотого перца из Замбии на североамериканском рынке; острых соусов, экспортируемых из Малави в Южную Африку; эфирных масел из Гаити для набирающей силу глобальной косметической промышленности; одежду из Мозамбика на рынок Южной Африки; свежесрезанных цветов из Эфиопии на рынки Германии и Франции; изысканных рыбных блюд из Мавритании на высокоспециализированные мировые рынки; туристических услуг из Бутана, содержащих существенный культурный компонент, которые ориентированы на посетителей со всего мира; и технологии оптимизации программного обеспечения для передачи видеозаписей по Интернету из Непала североамериканским потребителям.

6. Изложение успешного опыта предпринимателями из НРС позволило выявить следующие факторы, имеющие решающее значение для создания такого преимущества в области конкуренции:

- расширение ассортимента изделий и определение рыночного спроса;
- акцентирование внимания на качестве изделий и обеспечение жесткого контроля за параметрами изделий, в особенности за качеством пищевых продуктов;
- внедрение в практику новых технологий;
- содействие участию в работе сотрудников и развитию у них чувства преданности общему делу, а также включение в жизнь местной общины;
- налаживание сотрудничества с поставщиками, обеспечивая нужные им вводимые факторы производства, профессиональную подготовку и доступ к более совершенным технологиям;
- обеспечение интеграции с клиентурой в целях получения необходимых предварительных финансовых средств, технологий или упаковок;
- сокращение числа посредников.

7. Факторы, которые оказывают положительное воздействие на общие условия работы предпринимательского сектора, включают:

- политическую стабильность и безопасность;
- благоприятную законодательную базу;
- иностранную техническую помощь.

8. Успешный опыт тем более примечателен, что он зачастую проявляется в неблагоприятных условиях. Участники обсуждения определили следующие узкие места:

- отсутствие необходимого капитала для финансирования инвестиций;
- отсутствие информации об имеющихся возможностях в плане внешней помощи, рынков, технологий и условий доступа к рынкам;
- барьеры на пути доступа, такие, как технические барьеры на пути торговли;
- отсутствие необходимых объектов инфраструктуры в области транспорта, телекоммуникации и т.д.;
- слабая национальная административная система.

Создание стимулирующих условий для обеспечения конкурентоспособности экспорта НРС

9. Успешный экспорт зависит в исключительно сильной степени от стимулирующих условий на микро-, мезо- и макроуровнях. Несмотря на наличие изложенных случаев успешного опыта и на создание новых рыночных условий, экспортные предприятия в НРС все еще сталкиваются с многочисленными трудностями. Для их преодоления нужны три базовых элемента, которые позволят обеспечить эффективные условия, способствующие ускорению развития конкурентоспособных экспортных фирм в НРС:

- эффективная директивная база на макроуровне, включая макроэкономическую стабильность и устойчивые и конкурентоспособные режимы обменных курсов, позитивная торговая политика и условия доступа к рынкам;
- эффективная инфраструктура вспомогательных услуг в области торговли, которая включая как "овеществленную" инфраструктуру, такую, как автодороги, аэропорты, системы телекоммуникаций, электроэнергию или водные ресурсы, так и "неовеществленную" инфраструктуру, такую, как услуги

по финансированию торговли, услуги по обеспечению торговой информации и продвижения товаров на рынок, услуги по управлению качеством экспортной продукции, услуги по облегчению торговли и услуги по поощрению капиталовложений;

- благоприятный предпринимательский и инвестиционный климат в секторе предпринимательства в области экспорта.

10. Финансовые, людские и институциональные ресурсы ЛДС ограничены. Поэтому для успешной работы им необходимо сосредоточить свои усилия и соответствующим образом определить приоритетность своих действий. Это может включать нацеливание ключевых секторов на развитие экспорта, но необязательно "подбор победителей заранее". Для этого лучше определить сектора, где уже наметились "победители", и сосредоточить усилия и приоритеты на обеспечении возможности успешно работающим в данный момент предприятиям, а также новым фирмам, расширять свою деятельность, развиваться и быстро множиться в таких секторах. Эти сектора должны также включать трудоемкие и преимущественно сельские виды деятельности, поскольку подавляющее большинство неимущих проживает в сельских районах. Следует также проводить соответствующую политику с целью обеспечить такое положение, при котором экспорт содействовал бы увеличению добавленной стоимости, создаваемой неимущими слоями населения и, как следствие, повышению их доходов. Это можно сделать различными способами. Например, акцент в производстве можно перенести с натурального хозяйства на нетрадиционные экспортные культуры, за которые можно получить на рынке более высокие цены.

11. Страны сделали большие успехи в деле улучшения макроклимата для предпринимательства. Налоги, которые использовались для того, чтобы воспрепятствовать экспорту, были, если не совсем устранены, то сокращены. Была обуздана инфляция и практически устранена система завышенных обменных курсов. Таким образом, отдача от инвестиций стала более предсказуемой, а условия экспорта - более льготными. Потребности предпринимательства и экспортеров получили гораздо более четкое выражение в инвестиционной схеме. Однако сделать надо больше, в том числе, в нередких случаях, на уровне законодательства и эффективного управления. Зачастую проблемными областями для предпринимательства остается обеспечение законности, включая обеспечение условий соблюдения контрактов и устранение практики коррупции.

12. Успешный экспорт на уровне фирм не обязательно должен во всех случаях приводить к сокращению масштабов нищеты. Для того чтобы это произошло, страна должна попытаться заглянуть в будущее с целью определить, насколько торговая политика вписывается в последовательную систему развития и сокращения масштабов нищеты.

13. Одной из международных попыток достижения этого результата является Комплексная платформа для оказания помощи в вопросах торговли. По линии этой программы торговая политика будет включена в качестве основного компонента в стратегии сокращения масштабов нищеты. Однако для обеспечения эффективности этой политики торговлю следует рассматривать в увязке с другими приоритетами, такими, как образование, здравоохранение и управление. Значение торговли не следует преувеличивать, но и игнорировать ее тоже не следует.

14. Для того чтобы торговля оказала существенное воздействие на сокращение масштабов нищеты, стратегии развития торговли должны занять свое место в кругу основных вопросов, касающихся национального развития, в особенности в документах, посвященных сокращению масштабов нищеты. Стратегии сокращения масштабов нищеты должны включать компонент торговли, а стратегии развития торговли - определять приоритетность секторов, которые окажут воздействие на нищету. В качестве примеров успешной работы в этой области можно привести Замбию, где 30 000 фермеров, работающих на договорной основе, выращивают перец, Гаити, где 27 000 семей выращивают "ветивер" (ингредиент эфирного масла), и Непал, где работают сотни ткачей, занимающихся изготовлением домашних ковров и шалей из кашмирской шерсти.

15. Работа по созданию стимулирующих условий должна быть также сосредоточена на инициативах на уровне фирм, которые жизненно важны для успешной работы системы экспорта. Участники совещания "за круглым столом" обсудили три таких вопроса: управление качеством экспорта, финансирование торговли и деловое партнерство. Что касается качества продукции, то экспортеры НРС должны стремиться к удовлетворению не только рыночного спроса на их изделия, но и к соблюдению технических требований для доступа на эти рынки. Однако, даже в случае определения соответствующих рынков и разработки соответствующего плана развития, многие экспортеры из НРС сталкиваются в данный момент с трудностями в плане доступа к средствам финансирования торговли, которые обеспечили бы в конечном итоге продвижение их продукции на рынок. Другая проблема заключается в том, что во многих случаях экспортерам из НРС нужен деловой партнер в импортирующей стране. Однако вследствие их небольших размеров им трудно найти средства на поиск соответствующих партнеров.

16. Главным выводом совещания "за круглым столом" явилось то, что экспорт может играть важную роль в сокращении масштабов нищеты. Однако для того, чтобы воплотить этот вывод в эффективную стратегию, необходимо наладить прочные связи между частным и государственным секторами.
