



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

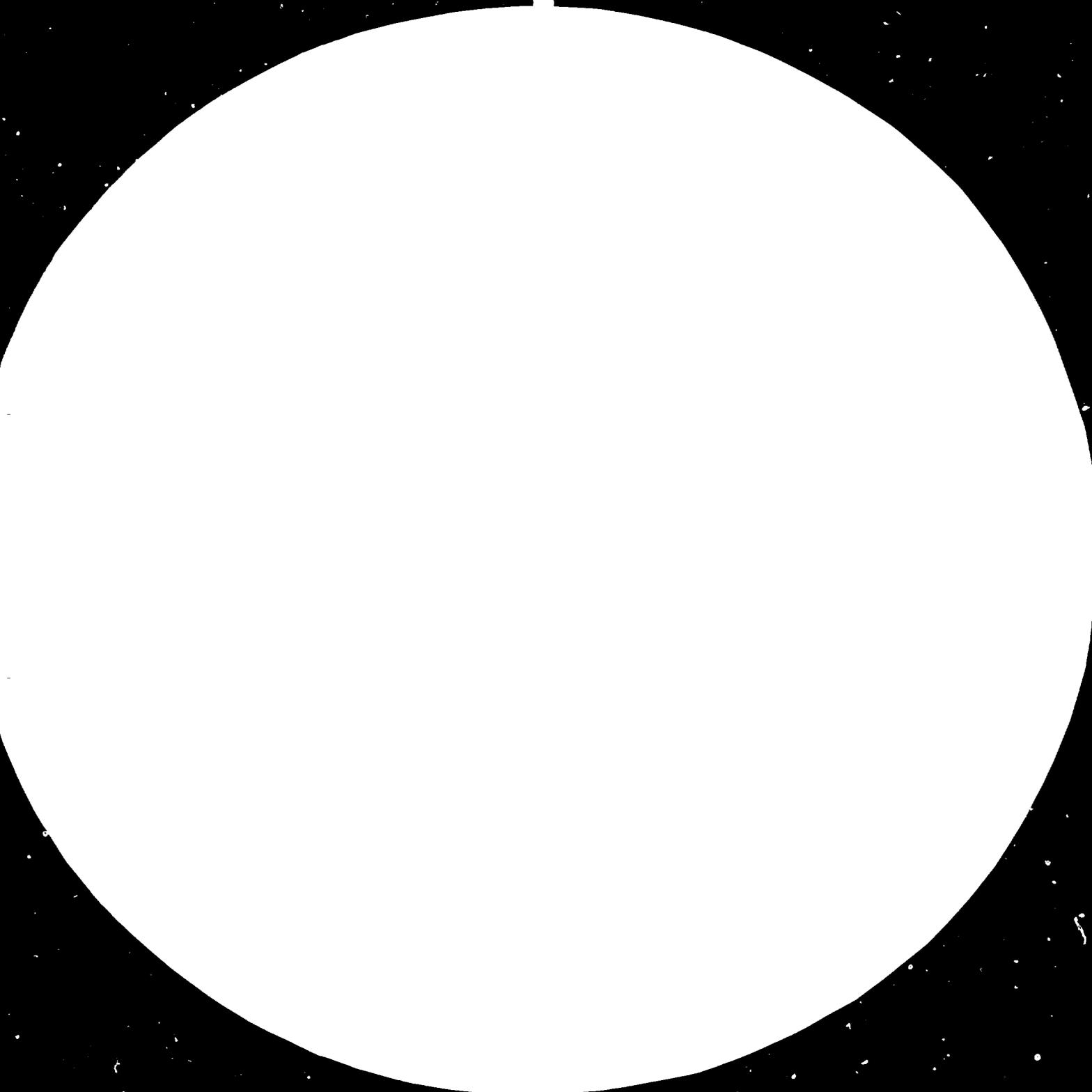
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





10002-R



Distr.
LIMITED

ID/WG. 324/5
2 September 1980

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Глобальное совещание по подготовке
первого Консультативного совещания
по производству средств производства

Варшава, Польша, 24 - 28 ноября 1980 года

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ДОГОВОРНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА */

*Long term contractual
arrangements for the setting
up of capital goods.*

Подготовлено

Секцией по переговорам
Отдела координации политики

001.07

*/ Тема № 3
Настоящий документ воспроизводится без официальной
редакции.

Прежде чем представить наши предложения, касающиеся долгосрочных промышленных соглашений, будет полезно увязать нашу инициативу с изменениями, происходящими в экономических отношениях и определить основные причины подхода, выбранного нами, в свете различных попыток, создать новое равновесие между Севером и Югом. Это поможет объяснить значение промышленных соглашений и пролить свет на те цели, на которые направлены наши предложения.

Главные области исследований

Историческое развитие международных экономических отношений показывает, что существует тесная связь между развитием торговли и появлением новых товаров, новых рынков и новой торговой и финансовой практики. Если посмотреть на прошедшее десятилетие с этой точки зрения, мы отметим резкое увеличение международной торговли, что является свидетельством новых валютных и коммерческих возможностей для развивающихся и промышленных стран. Увеличение объема торговли сопровождалось эволюцией торговых потоков, многообразием товарного обмена и услуг, развитием сложных форм обмена и интернационализацией торговых отношений. В то время, как в прошлом торговая и финансовая практика приспособлялась к возникавшим потребностям, поддерживая этим развитие торговли, недавнее неожиданное появление новых и сложных потребностей среди партнеров с различными технологическими возможностями, не привело к развитию новых торговых методов. Существующие методы были рассчитаны на некоторые определенные отношения между партнерами, находящимися на сходных уровнях развития, хотя мы не можем исключать тот факт, что произошли изменения в сфере финансирования, а в отношении содержания существующих стереотипов, несмотря на все это, не было достигнуто каких-либо значительных успехов в области передачи промышленного потенциала.

Удовлетворение потребностей в таких методах, которые не обеспечиваются существующими стереотипами, становятся все более и более важным для развития таких отношений в будущем.

С другой стороны, развивающиеся страны, сознавая как диспропорцию в своих отношениях с промышленными странами, так и стратегический характер своих ресурсов, требуют создания нового международного экономического порядка, основанного на сбалансированности торговли между Севером и Югом. Позиции обеих сторон достаточно сильны, чтобы равновесие их экономических отношений стало реальным. Обмен технологией для освоения естественных ресурсов должен соответственно рассматриваться как основа для будущих сбалансированных отношений между промышленными и развивающимися странами. Поэтому представляется важным, чтобы это равновесие проявлялось во всех имеющих место перестройках (диалог между Севером и Югом, сотрудничество Юга с Югом и двусторонние переговоры). Поэтому в двусторонних отношениях, которые являются предметом нашей особой озабоченности, промышленные соглашения должны включать компонент обмена технологией для освоения естественных ресурсов. Такой подход, который сочетает в себе преимущества бартерной и денежной формы расчетов, представляет собой систему гарантий для обеих сторон посредством взаимоисключающего экономического давления.

На другом уровне взаимозависимость международных экономических отношений дает возможность развивающимся странам обеспечить свою политическую независимость путем многообразия своих отношений. Их отношения с Севером основаны на соблюдении принципа равновесия, взаимоуважения, невмешательства и взаимозаинтересованности. Нарушение этих принципов, которое случается на практике, заставляет развивающиеся страны устанавливать краткосрочные отношения, и единственно остающиеся долгосрочные

экономические отношения вызываются политическими предпочтениями. Однако промышленная кооперация требует создания долгосрочных экономических отношений между соответствующими партнерами. Для того чтобы примирить этот сдерживающий фактор с политической необходимостью, мы искали такую структуру долгосрочных отношений, которая сочетает соблюдение принципов, изложенных выше, с равновесием и высокой степенью стабильности. Такие соглашения могут быть только секторальными, таким образом допускается посекторальное различие участников и предоставляются преимущества технологических связей в каждом секторе. Наш подход выступает против деления на части промышленного обмена, что является результатом монетарного взгляда на экономические отношения и направлен на увеличение эффективности обмена.

Кроме того, различное положение развивающихся стран и особенности каждого сектора требуют, чтобы долгосрочные промышленные соглашения имели гибкую форму. Лучший путь сделать их универсально применимыми, это сделать их постоянно приспособляющимися к разнообразию ситуаций. Одной из причин трудностей применения стереотипов, обычно импльзуемых в промышленности, является то, что они не могут быть приспособлены к любым обстоятельствам. Поэтому в наших предложениях соответствующим образом должно быть рассмотрено это международное и межсекторальное многообразие.

Более того, отношения в области промышленности между развивающимися и промышленными странами со смешанной экономикой страдали от подчиненной роли, которую формально играет государство в промышленных странах. Официальное разделение государства и промышленных фирм идет во вред развивающимся странам: им не могут быть даны никакие реальные гарантии в случае банкротства промышленных фирм. Фикция неофициальности фирм дает индустриальным странам предлог для систематического увеличения

доходов промышленных фирм, растущих в результате их положения сильной стороны по отношению к развивающимся странам; однако, как только коммерческие интересы фирм оказываются в опасности, правительства промышленных стран оказывают давление на развивающиеся страны.

Для того чтобы государство в промышленной стране могло стать участником промышленных отношений, должны быть учтены экономические и политические выгоды. Так, в настоящее время желание промышленных стран обеспечить энергетические и минеральные ресурсы заставляет государство забыть о своей официальной роли и предложить технологическую компенсацию. Наши предложения для долгосрочных промышленных соглашений примут во внимание этот момент с тем, чтобы обеспечить прямое участие государственных органов промышленных стран.

Ввиду недостаточного удовлетворения неоднократно возникавших потребностей, долгосрочные промышленные соглашения преследуют цель обеспечить долгосрочное эффективное сотрудничество на секторальной основе между партнерами с различными технологическими возможностями, при контроле со стороны государства-партнера и при созданном равновесии между технологией и естественными ресурсами.

Цели исследования

Поиски новых форм промышленных соглашений являются частью попыток сбалансировать промышленные отношения между промышленными и развивающимися странами. Существует намерение поддержать настоящие попытки по созданию нового международного экономического порядка, а также изменить существующие формы промышленных соглашений.

К сожалению, эти попытки в самих промышленных секторах не приводят к немедленным удовлетворительным результатам. Сознвая эти недостатки, Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) учла это обстоятельство, выдвинув идею о двусторонних контрактах для секторального развития. Эта инициатива, которая сочетает преимущества предыдущих подходов и дополняет их, направлена на осуществление сбалансированных отношений между партнерами с различными промышленными потенциалами в конкретном промышленном секторе и на длительный период времени.

Для того, чтобы сохранить свой универсальный характер, эта инициатива не должна ограничиваться только разработкой новых методов договорных отношений, а должна скорее применяться к многообразию положений участвующих сторон Севера и Юга. Предполагалось, что наше предложение должно учитывать важное значение равновесия, идею двусторонних соглашений, необходимость долгосрочных отношений и представить метод создания новых форм промышленных соглашений применительно к нуждам каждого сектора и каждого участника.

Может ли такая попытка, как бы она ни была теоретически привлекательна, осуществить новые формы промышленных соглашений на практике? Ответ на такой вопрос нужно было искать в опытном применении этого предложения в одном секторе. Металлургическая промышленность в качестве экспериментального сектора была выбрана по следующим причинам:

- Высокий уровень работы ЮНИДО в этой области;
- Легкость сбора информации, необходимой для данного метода;
- Особенная необходимость создания металлургической промышленности для индустриализации развивающихся стран.

Но почему, вы можете спросить, нужно представлять такой документ на совещании по производству средств производства?

Нам в ЮНИДО казалось важным в процессе работы по этому сектору продемонстрировать вклад, внесенный идеей контракта секторального развития. Ведущиеся исследования типологии, степени сложности выпускаемых товаров, разнообразия оборудования для производства и возможных способов присоединения развивающихся стран позволит со временем применить этот метод ко всему сектору. Но даже сейчас этот метод может быть применен для определенных стандартных изделий. И последнее, в качестве применения к металлургическому сектору, контракты в других секторах могут быть использованы в качестве основы для увеличения производства некоторых конкретных стандартных средств производства.

Таким образом, польза такого документа как этот, заключается, главным образом, в представлении метода для создания новой промышленной структуры, даже и в том случае, когда сферой приложения, по практическим причинам, был избран металлургический сектор. Однако, этот метод остается широко применимым, в особенности к сектору средств производства.

Определение контракта секторального развития

Прежде чем представить метод для лучшего общего понимания, надо определить понятие контракта секторального развития. Наиболее подходящим определением, с нашей точки зрения, является следующее:

"Секторальный, типовой, долгосрочный контракт между двумя партнерами с различным промышленным потенциалом, основанный на сбалансированном обмене компонентов промышленного развития по отношению к стратегическим ресурсам. Этот контракт является результатом методического секторального анализа существующего потенциала и дополнительных факторов, предполагает сотрудничество всех заинтересованных сторон

под руководством соответствующих правительств. Таким образом, равновесие контракта в целом осуществляется заинтересованными сторонами, пришедшими к соглашению о ряде долгосрочных программных целей развития, на которых основана правовая, технологическая, финансовая и торговая схема контракта. В качестве отправной точки для этого сотрудничества и для более точных цен промышленно менее развитый партнер предоставляет соответствующую компенсацию противоположной стороне."

Представление метода

Начиная с конкретного промышленного сектора, развивающаяся страна должна установить последующие уровни своего промышленного потенциала, возможно, составить сквозную схему технологических решений, четко определить систему тех элементов, которые определяют инвестиционные решения, определить элементы, которые не поддаются ее влиянию, проанализировать формы контроля над этими элементами, понять связь между этими формами контроля, оценить свое собственное положение, составить перечень пунктов для переговоров, проанализировать долгосрочное развитие своих ресурсов, обдумать решения, проведя различия между решениями, которые можно ожидать от переговоров между Севером и Югом, сотрудничество Юга с Югом и двусторонние соглашения, определить возможности дополнительных партнеров, ознакомиться с их стратегией в данном секторе, создать систему компенсаций и, в конечном итоге, провести соответствующие промышленные мероприятия.

Применение такого метода требует хорошего знания соответствующего сектора, его технологического развития, его энтузиастов и их стратегии. Это означает, что развивающаяся страна, которая использует его, должна оценить уровень своего собственного

промышленного потенциала, разработать стратегию развития в этом секторе, выделить первоочередные задачи и, в конечном итоге преодолеть традицию обмена промышленной технологии на деньги. Поэтому необходимо провести эксперимент с этим методом, для того, чтобы доказать его целесообразность. Предлагаемые исследования позволят читателю проследить ход аналитического процесса в выбранном промышленном секторе. Первое исследование посвящено исключительно применению метода и подводит к коренным темам, которые следует охватить в контракте в целях развития. Во втором исследовании проводится детальный анализ выводов предыдущего, посредством которого проверяется их связность (последовательность) и строится система контрибуций и компенсаций. В то время как первое исследование поддерживает идею секторального контракта в целях развития и определения его места в международных экономических отношениях, второе исследование использует данные, представленные первым, и стремится наметить возможные области, которые необходимо охватить в контракте в целях развития соответствующего сектора.

Результаты метода

Мы представляем их как краткий перечень выводов исследований.

Принципы создания промышленного соглашения

Разработка структуры промышленного соглашения среди дополнительных партнеров: промышленной фирмы, металлургического предприятия, поставщика средств производства, агента по проекту, правительств соответствующих стран.

Остальная часть контракта базируется на гарантиях по долгосрочному секторальному развитию в обмен на гарантии по поставкам стратегического сырья.

Факторы риска, связанные с контрактом, распределяются в соответствии с естественной ответственностью каждого участника.

Планирование целей развития.

Предварительный выбор компенсации и создание системы премий в связи с выполнением задач.

Оценка конкуренции на основе предварительного анализа потенциалов и взаимодополняемости возможных партнеров.

Составление организационной схемы отношений между партнерами.

Возможные темы для включения в контракт
в целях развития

Финансирование

Связь между финансированием и результатами налаживания производства.

Финансирование на финансовые нужды, возникающие в то время, когда производство налаживается.

Финансирование на местные валютные нужды.

Расходы на капиталовложения

Анализ технологических возможностей, имеющих в наличии, и выбор экономических решений.

Компетентные партнеры должны разработать содержание предварительных исследований, которое должно быть детализированным, полным и приспособленным к местным условиям. Эти исследования должны иметься в наличии до начала переговоров, с тем чтобы соглашение между партнерами могло быть достигнуто без неясностей или финансовых неожиданностей.

Отказ от традиционных форм проведения в жизнь, что не связывало бы партнеров из промышленных стран ни технологическими, ни финансовыми обязательствами.

Национальная интеграция

Создание национальной технической системы на уровне деталей, общей теоретической основы или процесса.

Поиски целей интеграции, которая сочетается с межсекторальным планированием и созданием соответствующих средств.

Анализ проблем производства запасных частей в местных условиях и рассмотрение целей, изложенных в секторальном контракте в целях развития.

Широкое использование методов применения изделий будущих предприятий металлургической промышленности и помощь со стороны партнеров в своевременном достижении этой цели.

Налаживание производства

Создание организации по передаче технологии, чтобы вести наблюдение за ходом работы в следующих областях (в числе прочих):

- Характер и степень отношений между партнерами;
- Приспособляемость теоретической основы к местным условиям;
- Организация обучения и процессы пуска производства;
- Качество и количество документации и обучения (индивидуального и коллективного).

Помощь в производстве запасных частей на местах, создание текущих запасов и быстрая доставка импортных частей.

Управление

Прием сырья (кокса), предметов потребления и запасных частей таким образом, чтобы обеспечить стабильность цен и доставки.

Помощь в увеличении производительности.

Создание социальных условий, обеспечивающих стабильность персонала.

Системы компенсаций

Разработка системы компенсаций является сложным вопросом, потому что она зависит не только от возможностей и взаимодополняемости партнеров, но также и от количества и объема поставленных задач.

Для того чтобы выбрать наиболее подходящую систему, развивающаяся страна должна сначала сформулировать основные положения следующего порядка:

- Финансовые премии;
- Долгосрочные поставки минерального сельскохозяйственного сырья по благоприятным расценкам;
- Долгосрочное коммерческое соглашение по изделиям металлургической промышленности; средствам производства.

Развивающаяся страна должна будет сделать выбор между различными условиями после их проверки в отношении каждого партнера. Фактически, наилучшим решением, скорее всего, будет сочетание этих стереотипов, позволяющих определить вид финансового участия на каждый период, которое наиболее подходит соответствующим партнерам, по результатам выполнения задач, поставленных на этот период. Избранная система должна представлять достаточный интерес для правительства промышленной страны, чтобы оно согласилось гарантировать контракт в целях развития. Естественно, такая гарантия должна способствовать достижению поставленных задач в течение всего периода действия контракта.

Выводы

Международные экономические отношения характеризуются все более и более выраженной их зависимостью от развития торговли. Развивающиеся страны постепенно увидели необходимость строить эту взаимозависимость на более равных условиях, осознав свою собственную экономическую отсталость, но и также и ценность своих ресурсов. С этой целью были открыты различные пути для переговоров между странами Севера и Юга. Наше предложение является одним из таких возможных путей; его основное достоинство состоит в том, что оно предлагает стереотип в соответствии с потребностями и возможностями развивающихся стран.

Расчеты в денежной форме особенно подходят промышленным странам, ведущим торговлю товарами и услугами, чей уровень развития позволяет им использовать все преимущества этого метода. Развивающиеся страны, с другой стороны, находятся в невыгодном положении при денежных расчетах даже тогда, когда они обладают значительными финансовыми ресурсами, так как наличия ресурсов недостаточно для обеспечения выгодных закупок и промышленной технологии, ее удачного использования и хорошего управления. Любой стереотип, позволяющий вести расчеты в форме обмена естественных ресурсов на технологию, ведет к лучшему равновесию между партнерами с различными промышленными потенциалами, ставя их в равные условия в случае неравных расчетов.

Одним из достоинств контракта в целях развития, таким образом, является то, что он учитывает организацию экономической взаимозависимости на двусторонней основе, прокладывает путь к сбалансированным отношениям между партнерами через систему компенсаций, и, в конечном итоге, закладывает методическую основу для сотрудничества.

