

47650

ХЛОПОК В ГЛОБАЛЬНОМ  
КОНТЕКСТЕ: ДОКУМЕНТ,  
ПРЕДЛАГАЕМЫЙ  
ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ  
ПРАВИТЕЛЬСТВАМ СТРАН  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ



World Bank



# **Хлопок в глобальном контексте**

**Дискуссионная записка для правительств  
Стран Центральной Азии**

## Содержание

<b>ОТ АВТОРА .....</b>	<b>iii</b>
<b>ПРЕДИСЛОВИЕ .....</b>	<b>iv</b>
<b>СОКРАЩЕНИЯ И УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ .....</b>	<b>v</b>
<b>1. Мировое производство и потребление .....</b>	<b>6</b>
<b>2. Материально-технические ресурсы .....</b>	<b>9</b>
<b>3. Производственные издержки .....</b>	<b>11</b>
<b>4. Земельные вопросы .....</b>	<b>14</b>
<b>5. Хлопкоочистительное производство .....</b>	<b>15</b>
<b>6. Оценка качества .....</b>	<b>17</b>
<b>7. Финансирование .....</b>	<b>19</b>
7.1 Финансирование хлопководства .....	19
7.2 Кредиты поставщиков .....	19
7.3 Финансирование до экспорта .....	20
7.4 Экспортное финансирование .....	20
<b>8. Ценообразование .....</b>	<b>22</b>
<b>9. Маркетинг .....</b>	<b>26</b>
<b>10. Хеджирование цены или управление риском .....</b>	<b>29</b>
<b>11. Натуральный или генетически модифицированный хлопок .....</b>	<b>31</b>
<b>12. Текстильная промышленность .....</b>	<b>33</b>
Рис 1 - Мировое производство .....	6
Рис. 2 – Доля стран в мировом производстве (линт) .....	7
Рис. 3 – Мировое потребление (линт) .....	7
Рис. 4 - Доля мирового потребления .....	8
Рис. 5 – Мировое производство и потребление (линт) .....	8
Рис. 6 - Погектарная себестоимость производства неочищенного хлопка .....	11
Рис. 7- Издержки на производство в расчете на кг. неочищенного хлопка .....	12
Рис. 8- Затраты на производство неочищенного хлопка .....	12
Рис. 9 - Стоимость производства в расчете на кг волокна .....	13
Рис. 10 – сопоставление индекса NYSE с индексом “А” .....	22
Рис. 11- Мировые площади под хлопчатником, доля биотехнологического хлопчатника .....	32

## ОТ АВТОРА

Данный отчет предназначен для использования в работе производителями хлопка, представителями частного сектора и разработчиками отраслевой политики в странах с переходной экономикой, чтобы позволить им оценить их нынешнее положение на глобальном рынке хлопка. Авторы стремились выдвинуть на первый план успешные стороны, составляющие производство хлопка в странах, которые, как полагают, являются “историями успеха”. Принятие или отклонение этих моделей будет, очевидно, зависеть от специфических особенностей экономических систем различных стран. Тем не менее, очевидно, что читатели смогут найти ценные параллели и уроки, которые будут извлечены из международного опыта и практики.

В равной степени авторы стремились показать тенденции в производстве и потреблении во всем мире. С ростом глобализации торговли и улучшения доступа к рынкам, несомненно, что события в мировой экономике и изменения в производстве в других странах оказывают прямое воздействие на сам процесс производства в Центральной Азии. В то время как подготовка долгосрочного ценового прогноза представляется проблематичной из-за действий технических (биржевых) спекулянтов, следует заметить, что хлопок остается культурой, на которую непосредственно оказывают влияние основные принципы рынка - спрос и предложение. Из-за нехватки непосредственно доступных рынков хеджирования (страхования рисков), для производителей хлопка в Центральной Азии есть только один путь. Им следует развивать конкурентоспособное преимущество через повышение эффективности поставки материально-технических ресурсов, содействие конкуренции, получение максимальных урожаев, улучшение качества кипованного хлопка и разностороннее развитие производства.

Данный отчет подготовил г-н Марк Садлер (консультант Всемирного банка). При подготовке отчета были использованы различные источники информации, материалы и данные. Автор выражает признательность за работу, проведенную ранее, и проводимую в настоящее время МКСХ (Международным консультационным советом по хлопководству) по подготовке статистики по хлопку в глобальном масштабе, а также исследования по производству и переработке хлопка в мире. Автор выражает искреннюю благодарность за помощь, содействие и поддержку, оказанную г-ном Патриком Лабастом (ведущий экономист в области сельского хозяйства, Всемирный банк). Следует особо отметить исследование, проведенное г-ном Джоном Баффесом (Старший экономист в области сельского хозяйства, Всемирный банк), а также различные доклады, статьи и результаты исследований, которые были использованы в качестве исходных данных этого отчета. Г-н Бекзод Шамсиев (Отдел социально и экологически устойчивого развития, Всемирный банк) возглавлял группу экспертов, которая занималась проведением данного исследования.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Данный отчет был подготовлен с целью синтезировать общие особенности самых успешных и конкурентоспособных моделей, использующихся в хлопковом секторе во всем мире, таким образом, чтобы их можно было бы представить для рассмотрения Правительствами стран, занимающихся выращиванием хлопка, которые обеспокоены конкурентоспособностью своего положения на мировом рынке хлопка. В отчете обсуждаются самые успешные меры, которые выдержали испытание временем, а также рассматриваются новые многообещающие события. Это первый из серии отчетов, предназначенных для Правительств и научных кругов Республик Центральной Азии. Второй отчет, который в настоящее время находится в процессе подготовки, посвящен рассмотрению успешной политики и инвестиционных инструментов, необходимых для поддержки механизации сельского хозяйства в нынешней ситуации в странах Центральной Азии.

Отчет был подготовлен при поддержке Международного консультационного совета по хлопководству, а также финансировании Управления сельского хозяйства и развития сельских регионов Всемирного банка и помощи членов Тематической группы по политике развития сельских регионов Всемирного банка. Тематические группы представляют собой неофициальные группы специалистов-практиков, которые обмениваются знаниями в сферах общих интересов. Данные эксперты являются частью более широкой группы, объединяющей специалистов по сельскому хозяйству и развитию сельских регионов Всемирного банка, включая специалистов по развитию сельских регионов, экономистов и других сотрудников Всемирного банка. Тематическая группа по развитию сельских регионов разрабатывает и распространяет передовые методы, связанные с подготовкой политики и формулировкой стратегии развития сельских регионов и сельского хозяйства. Тематическая группа стремится оказать поддержку в получении, распространении и пропаганде знаний, путем поиска, развития, совместного использования и распространения информации о новых подходах, новшествах и передовых методах, и поддерживать качественное повышение, извлекая и распространяя изученные уроки и идя в ногу с современными взглядами.

Сопредседатели группы по развитию сельских регионов:

Дэвид Дж. Нильсен

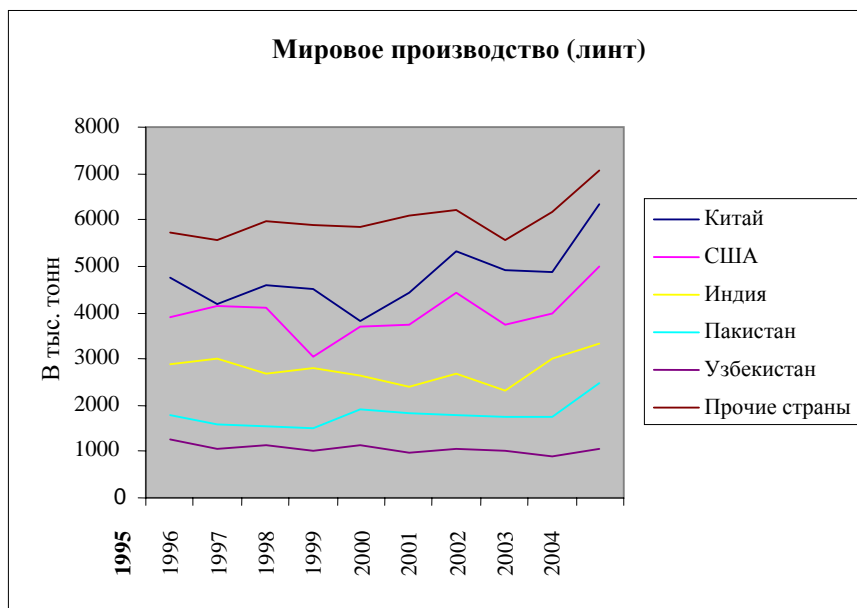
Стивен Минк

## СОКРАЩЕНИЯ И УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

ГМО	Генетически Модифицированные Организмы
МКСХ	Международным консультационным советом по хлопководству
НЙХБ	Нью-Йоркской хлопковой бирже
СИФ	CIF (Cost Insurance and Freight)
США	Соединенные Штаты Америки
HVI	High Volume Instrument
УСР	Uniform Customs and Practice

## 1. Мировое производство и потребление

В последние годы устойчиво увеличивается производство кипованного хлопка, хотя в разных хлопководческих регионах мира его доля увеличивается неодинаково. За последние десять лет общемировое производство хлопка увеличилось на 24%; на рис. 1 представлена производственная статистика за этот период.

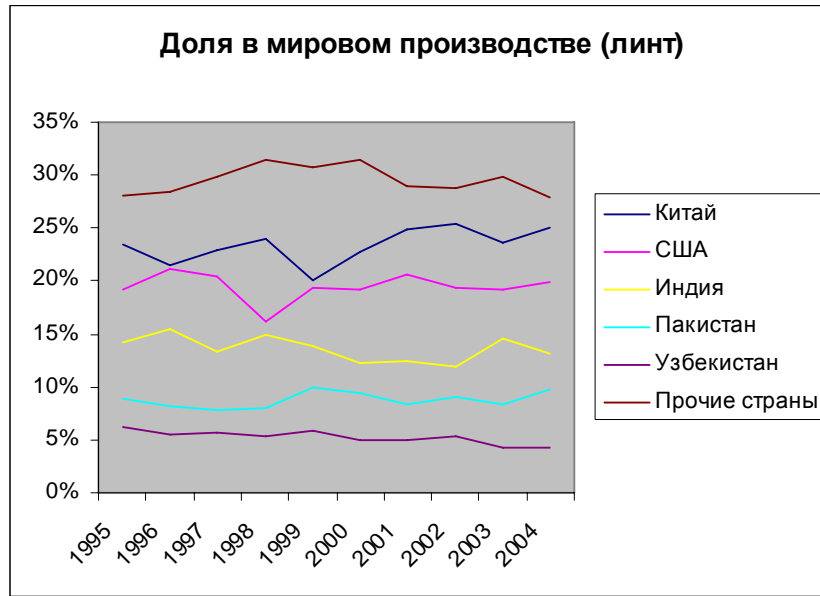


**Рис 1 - Мировое производство**

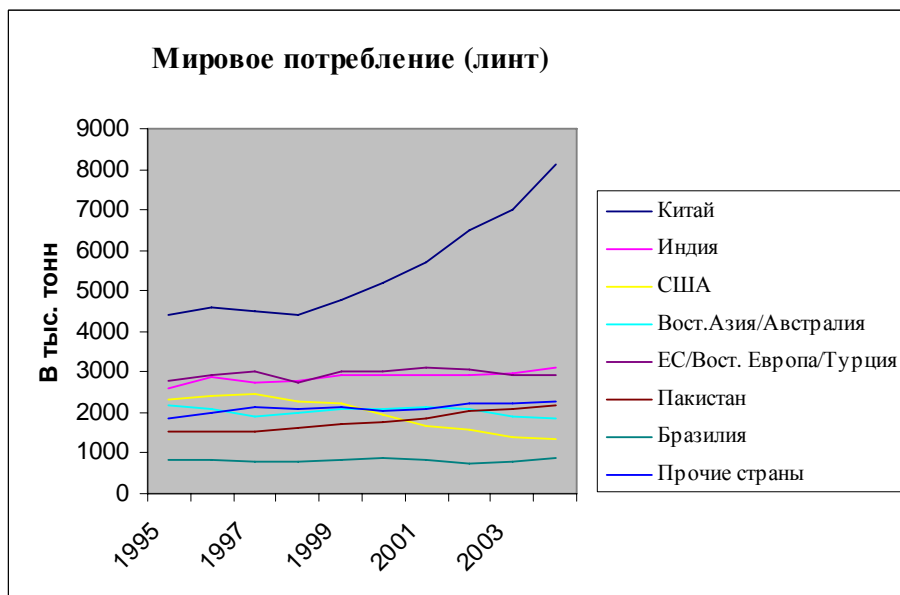
Как показано на графике, отмечалось общее увеличение производства в основных регионах возделывания хлопчатника, при этом наиболее значительный рост отмечался в Китае (33% в течение всего периода). Фактически, рост производства отмечается во всех регионах. Заметное увеличение производства в 2004 г. вызвано высокими ценами на хлопок в 2003 г. и реакцией товаропроизводителей на ценовой скачок. Если рассматривать только период до 2003 г., то можно заметить, что прирост производства фактически является довольно умеренным, в целом примерно на уровне 2% для большинства стран. Примечательно, что объединенная категория “прочие страны”, без их конкретизации, характеризуется увеличением производства на 8% (в то время как в Узбекистане производство сократилось на 29% за этот период).

Возможно, равный интерес представляет доля рынка каждой из стран в общем производстве, что представлено на рис. 2. ниже. Наибольший рост доли рынка фактически приходится на Пакистан (11%) и Китай (7%). Примечательно, что доли рынка Индии и “прочих” стран в течение этого периода снизились на 7% и 1% соответственно. Наибольшую потерю доли рынка испытал Узбекистан (32%) в результате сокращения собственного производства и увеличения общемирового производства.

В период с 1995 по 2004 гг. наряду с производством кипованного хлопка также увеличивается его потребление, и показатели его роста почти совпадают с производственными показателями и составляют 23%. Тем не менее, рост потребления в отличие от производства распределяется неравномерно, поскольку некоторые страны увеличили производство, а другие снизили его. Статистические данные для этого периода представлены на рис. 3.



**Рис. 2 – Доля стран в мировом производстве (линт)**

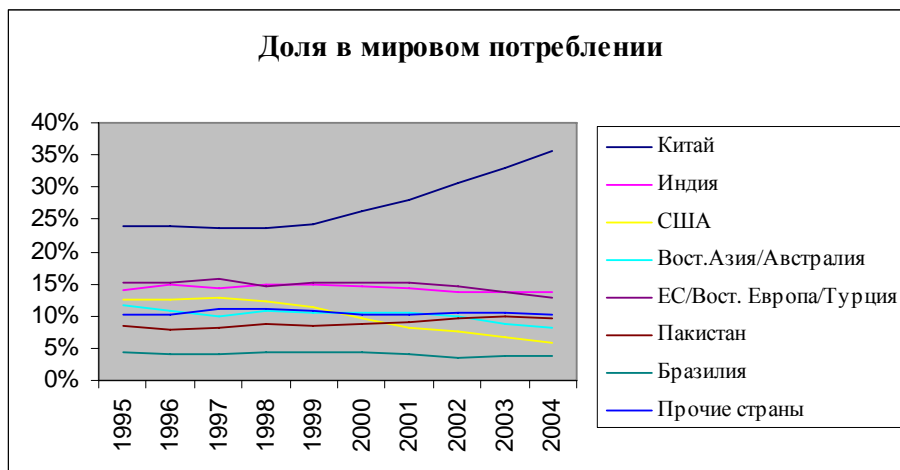


**Рис. 3 – Мировое потребление (линт)**

Очевидно, что за последние десять лет отмечается резкое увеличение потребления в Китае (84%), некоторые причины этого обсуждаются в разделе о текстильном производстве. К другим странам, увеличившим потребление, относятся Пакистан (43%), Индия (20%) и “прочие” страны (23%). Несмотря на увеличение общемирового потребления, показатели роста свидетельствуют о том, что в некоторых странах произошло сокращение потребления, в частности в США (42%) и в Восточной Азии/Австралии (14%). Необходимо отметить, что причинами для сокращения производства в США является текстильное производство, однако при этом следует указать, что общий спад в странах Восточной Азии в целом объясняется долгосрочными эффектами Азиатского валютного кризиса 2000 г. в Корее, Таиланде и Малайзии.



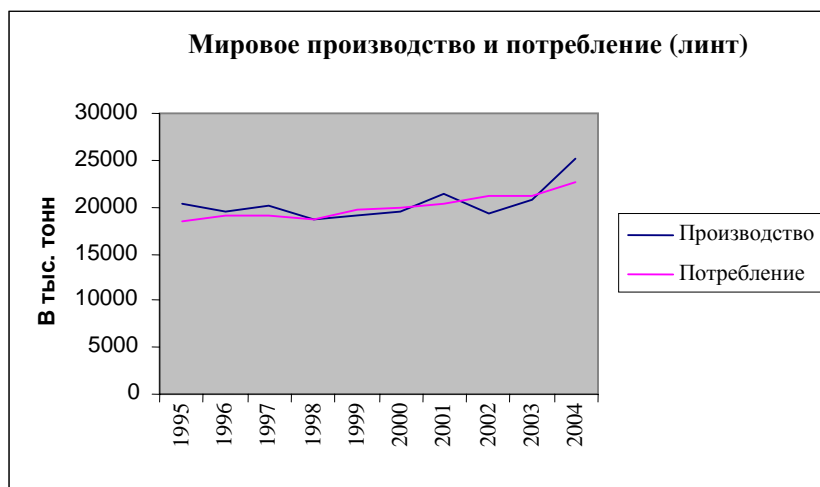
Также интересно отметить конфигурацию мирового потребления, поскольку она связана с долями потребления отдельных стран (рис. 4).



**Рис. 4 - Доля мирового потребления**

Можно сразу заметить, что доля потребления на мировом рынке увеличилась лишь для 2 стран – Китай (50%) и Пакистан (16%). Все остальные страны и регионы характеризуются сокращением рыночной доли потребления в течение обозначенного периода, при наибольшей потере для США, свыше 50%. Причиной, того, что некоторые страны характеризовались ростом общего потребления при сокращении рыночной доли, является феноменальное увеличение потребления в Китае.

Если сравнить статистику общего производства и потребления (рис. 5), то можно заметить, что в основном производство и потребление следуют по стопам друг друга в течение этого периода.



**Рис. 5 – Мировое производство и потребление (линт)**

Однако статистика ясно не показывает тот факт, что производство до 1995 г. фактически превышало потребление, и это вызвало мировой избыток кипованного хлопка в виде складских запасов. Именно существование таких “конечных запасов” оказало значительное влияние на мировые цены на хлопок. Как видно, потребление начало превосходить производство в период 2001-2003 гг., что в сочетании с неурожаем в разных регионах вызвало повышение мировых цен. Реакция многих стран состояла в увеличении производства. Тем не менее, потребление не смогло сравняться с ростом производства, что вызвало спад цен и возобновление мировых конечных запасов.

## 2. Материально-технические ресурсы

В развитых странах поставка производственных ресурсов, обеспечение технических услуг и разработка и внедрение новых технологий осуществляется частным сектором. Развитие в этой сфере базируется на существующем спросе фермеров, а не на факторах предложения. Инфраструктура, которая обеспечивает производственные ресурсы для фермерских сообществ, как правило, концентрируется на местных частных фермерских магазинах, которые имеют запасы всех средств производства, начиная с семян и химикатов и заканчивая запасными частями. Во многих случаях эти поставщики предлагают местным фермерам кредит (другие формы предложения кредита обсуждаются ниже). Более крупные фермерские хозяйства имеют тенденцию приобретать средства производства непосредственно у оптовиков, поскольку могут получить скидку при покупке более крупных партий товаров.

При хозяйстве достаточного размера фермер самостоятельно приобретает основную сельскохозяйственную технику (трактора, сеялки, рыхлители и т.п.). Такие покупки, как правило, производятся в рамках лизингового пакета (комплексной лизинговой сделки), предлагаемого производителями технических средств через местных агентов/дилеров. Одно из основных преимуществ лизинга над единовременной покупкой состоит в том, что лизинг дает фермеру возможность постоянно обновлять технику без сложностей, связанных с продажей подержанного оборудования (по условиям лизингового пакета старая техника возвращается лизинговой фирме). В основу большинства лизинговых пакетов положен принцип, что в течение срока лизинга юридическое право собственности на имущество принадлежит лизинговой фирме (арендодателю), что позволяет лизинговой фирме разрешать проблему залога при программе финансирования.

За исключением очень крупных хозяйств большинство не имеет собственного оборудования для уборки урожая или авиационного распыления химикатов. Капитальная стоимость оборудования и сезонная потребность в его использовании показывают, что более экономичным решением является привлечение подрядчиков для выполнения необходимых работ. В таких странах, как Америка и Австралия, имеются весьма активные рынки подрядных механизированных услуг. Другим основанием для существования такого рода услуг является дефицит времени у фермера для самостоятельного выполнения работы. Имеется ряд примеров успешного развития операций по заключению контрактов с независимыми подрядчиками на выполнение механизированных услуг в развивающихся странах, в частности, в Бенине, Гане и Кот-д'Ивуаре.

В странах с относительно мелкими фермерскими хозяйствами существует сильная тенденция, когда фермеры объединяются на стадии приобретения оборудования для использования выгод от экономии масштаба и переговоров о заключении коллективного контракта. Довольно часто это организуется посредством создания отдельной компании (где фермеры имеют собственные паи), которая занимается закупкой, складированием и впоследствии распределением материально-технических ресурсов для своих членов (или акционеров). Причина создания предприятия со статусом юридического лица состоит в том, что оно организует собственное финансирование и вступает в обязательства, не связанные с акционерами. Преимущество для фермеров состоит в том, что операции компании по закупке материально-технических ресурсов не уменьшают их возможности обеспечивать сезонное финансирование (ввиду предоставления в качестве обеспечения части залоговой базы). Другим преимуществом для акционеров является тот факт, что они могут предлагать материально-технические ресурсы лицам, не являющимся акционерами и получать прибыли в результате таких продаж, которые могут использоваться для сокращения удельных издержек на собственные материально-технические ресурсы.

Конечно, способность эффективного использования машинно-тракторных услуг зависит от характера земельных участков. Например, для эффективного использования габаритного

сельскохозяйственного оборудования необходима определенная конфигурация и площадь полевого участка.

В том случае, если сельскохозяйственные угодья включают большое число малых полевых участков, механизированные услуги часто оказываются неэффективными ввиду времени, затрачиваемого на транспортировку техники от одного участка к другому и неспособности оборудования совершать длительные проходы при вспашке. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой земельная приватизация, в сущности, означает существование большого числа малых земельных участков, и до тех пор, пока не будет обосновано укрупнение земельной собственности или переход сельскохозяйственных предприятий к кооперативной деятельности, использование машинно-тракторной техники будет продолжать оставаться неэффективным. Разумеется, основной причиной развития услуг по машинно-тракторному обслуживанию в таких странах, как Австралия и Америка, является их стоимость и наличие трудовых ресурсов. Ни одно из этих соображений в настоящее время не входит в состав основных мотивирующих факторов в большинстве развивающихся стран или стран с переходной экономикой.

Показательным примером участия частного сектора в индустрии семеноводства является Австралия, где выведением новых сорт семян и их реализацией занимаются частные фирмы. Определенная роль в этом предприятии все еще принадлежит государственным научным учреждениям, однако основные фонды для финансирования такой деятельности поступают от коммерциализации научных исследований в форме договоров о маркетинге с частными компаниями, занимающимися доставкой товара от производителя к потребителю.

### 3. Производственные издержки

Очевидно, что затраты на возделывание хлопчатника различаются по странам и годам. При попытке сопоставить производственные затраты в разных странах (и в результате этого воздействие на конкурентоспособность) необходимо выбрать стандарт, который позволит обеспечить конструктивное сравнение. Наиболее комплексная работа по сбору и анализу информации о производственных затратах проводится Международным консультационным советом по хлопководству (МКСХ). Информация, представленная в настоящем разделе, основывается на его исследовании 2004 г.

Погектарная себестоимость производства, согласно анализу, колеблется от менее 400 дол. США/га в ряде стран до 4 000 дол. США в Израиле. Средние издержки на производство в 30 хлопководческих стран составляют 1 139 дол. США /га (суммарные расходы, включая сбор и переработку). В указанную цифру входит “стоимость земли” и среднемировая стоимость аренды земли для возделывания хлопчатника, которая составляет 241 дол. США и показывает, что фактические затраты землевладельца на погектарное производство приближаются к 898 дол. США /га. На базе средних показателей дополнительный доход от продажи семян после обработки сокращает чистую стоимость до 732 дол. США /га. На рис. 6 показано региональное сопоставление издержек на производство неочищенного хлопка на погектарной основе.

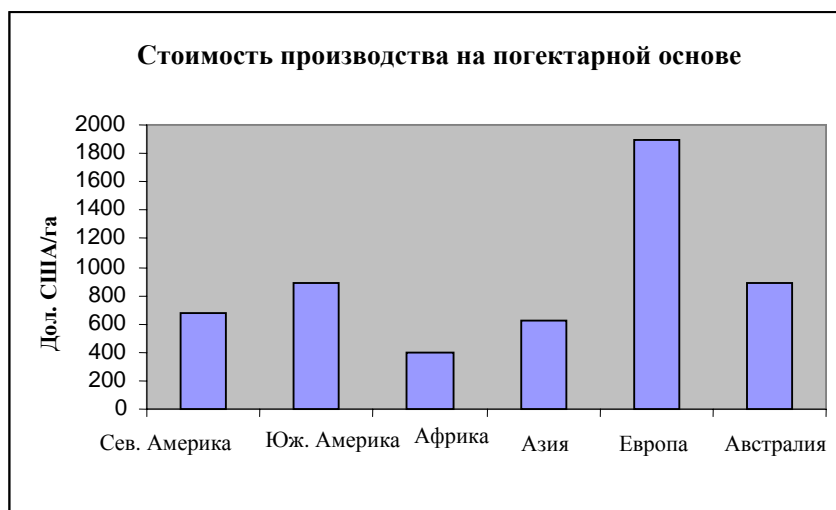
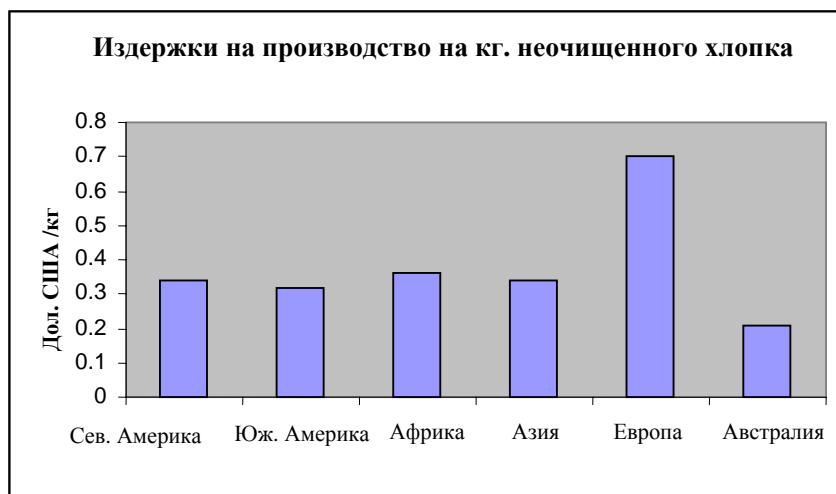


Рис. 6 - Погектарная себестоимость производства неочищенного хлопка

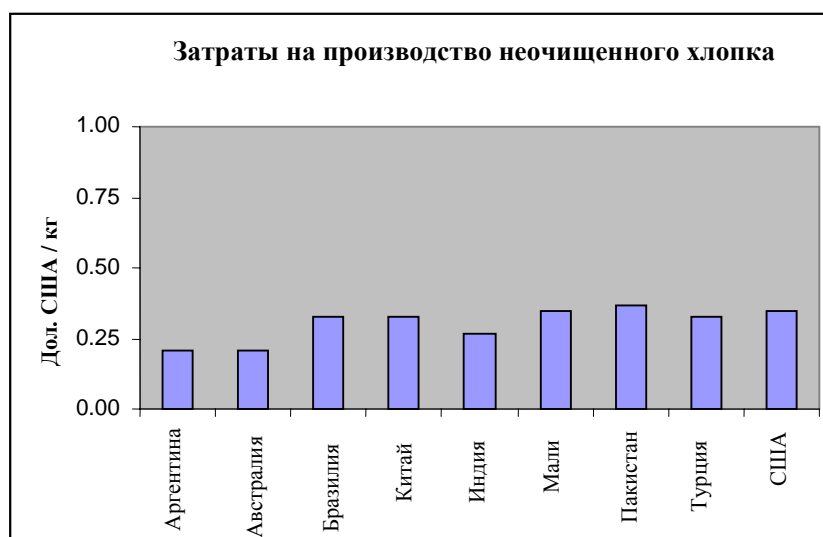
Наибольшее различие между странами-производителями хлопка состоит в разнице урожайности орошаемого и богарного хлопководства, поскольку погектарная урожайность на орошаемых площадях неизменно значительно превышает урожайность на богарных площадях. Вследствие этого, при рассмотрении затрат на возделывание хлопка в международном контексте анализ следует проводить, исходя из метрической тонны производства неочищенного хлопка. Равным образом, не следует рассматривать более низкие затраты на производство как показатель более высокой доходности. Мировые цены на хлопок разного происхождения зависят как от качества продукта, так и от общих торговых условий (которые рассматриваются ниже и в разделе маркетинга). На рис. 7 выше указанные погектарные затраты переведены в стоимость с учетом затрат на килограмм неочищенного хлопка.



**Рис. 7- Издержки на производство в расчете на кг. неочищенного хлопка**

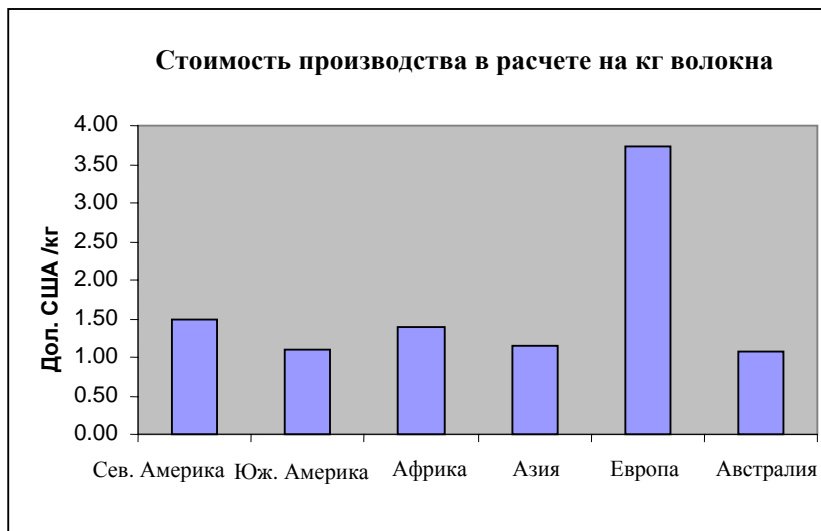
Следует заметить, что очевидная разница, основанная на погектарных затратах, не отмечается, что объясняется разницей в урожайности по регионам. В целом, регионы с более низкими затратами на производство имеют тенденцию к более низкой урожайности. Интересно, что Австралия, которая относится к ряду наиболее дорогостоящих регионов производства хлопка из расчета погектарных издержек, фактически, является наиболее низко затратным производителем из расчета стоимости килограмма неочищенного хлопка. Причина состоит в том, что австралийские фермеры имеют самую высокую урожайность в мире, и при этом сохраняют наибольшую эффективность в плане минимизации затрат. Необходимо отметить, что австралийские фермеры добиваются этих результатов в отсутствии каких-либо субсидий, что служит сильным аргументом в пользу того, что устойчивость сельского хозяйства может быть достигнута без системы протекционизма или дотирования.

На рис. 8 приведены показатели производственных затрат по отдельным странам, не включенные в ранее приведенные графики. Как отмечалось выше, производственные затраты, исчисляемые из расчета одного килограмма неочищенного хлопка, не показывают существенного различия между разными странами.



**Рис. 8- Затраты на производство неочищенного хлопка**

Подобный анализ производственных затрат может привести к выводу о том, что указанные выше страны имели незначительное или вообще не имели сравнительного преимущества, что привело к низкой потребности в таких мерах, как программы субсидирования и т.п. Тем не менее, наибольший интерес представляет анализ данных стоимости производства, исходя из веса кипованного хлопка (см. рис. 9).



**Рис. 9 - Стоимость производства в расчете на кг волокна**

Выясняется, что вопрос сравнительного преимущества становится более актуальным после прессовки хлопка в кипы в готовой для продажи форме. Существует несколько факторов, определяющих взаимоотношения между стоимостью кипованного и неочищенного хлопка. Наиболее важными факторами являются коэффициент обработки/очистки хлопка (в % соотношение кипованного хлопка к неочищенному хлопку) и стоимость очистки / транспортировки и складирования. Исходя из этого, Австралия сохраняет наиболее сильную позицию на рынке, несмотря на тот факт, что затраты на труд и электричество в этой стране остаются наиболее высокими среди стран, занимающихся производством хлопка. Причиной того, что Австралия продолжает сохранять сравнительные преимущества является чрезвычайно высокая эффективность хлопкоочистительной отрасли, высокая производительность хлопкоочистительных предприятий и высокая конкурентоспособность (в результате сохранения низкой стоимости за очистку/переработку).

#### 4. Земельные вопросы

Вопрос землевладения, помимо того, что является эмоциональным, представляет собой основу для успешного и устойчивого сельскохозяйственного производства. Основным вопросом является отношение фермера к управлению землей, напрямую связанное с землевладением. Землевладение не обязательно должно быть основано на фригольде (безусловное право собственности на недвижимость), оно может основываться на долгосрочной аренде при условии, что право аренды защищено законом и является объектом имущественного права (т.е., может быть передано или конвертировано и вследствие этого имеет ценность). Например, землевладение в Австралии (представляет собой передовой пример не получающего субсидий сельскохозяйственного производства в условиях свободного рынка для остального рынка) основывается на лизгольде (владении на основе аренды), а не на фригольде (безусловное право собственности на недвижимость). Такой вид аренды может использоваться для запродажи и залога, и в результате считается имуществом.

Одним из наиболее важных факторов устойчивости сельскохозяйственного производства является рациональное землепользование и управление землей (например, обеспечение дренажной системы). В ситуации, когда фермер не имеет гарантированного права землевладения, он не имеет подлинной заинтересованности в устойчивом и рациональном управлении своим участком. При таких обстоятельствах фермер будет обрабатывать землю на сезонной основе, стремясь максимизировать краткосрочные доходы в противовес максимизации прибыли в течение длительного периода.

Земля также является краеугольным камнем в большинстве систем сельскохозяйственных кредитов, когда ипотека земли используется в качестве залогового обеспечения финансирования и служит основанием для предоставления ссуды. В основе использования земли в качестве залога лежит ее экономическая ценность (ценность выращиваемого на земле урожая). В то время как другие объекты недвижимости обладают стоимостью (например, дома), они являются менее ходовым имуществом и часто привязаны к сельскохозяйственному участку (что сокращает желание покупателя приобретать их). Другое преимущество принятия сельскохозяйственного участка в качестве залога состоит в том, что он представляет основной источник фермерского дохода, в силу чего фермер кровно заинтересован в том, чтобы погасить кредит. В случае утраты земли фермер теряет возможность получать доход и обеспечивать семью.

Общей проблемой для развивающихся стран и стран с переходной экономикой является не полностью решенный вопрос земельной собственности, что вызывает две основные проблемы. Во-первых, это сдерживает развитие программ сельского финансирования и, во-вторых, фермерами не практикуется система устойчивого управления земельными ресурсами.

## 5. Хлопкоочистительное производство

Очистка хлопка, процесс отделения хлопкового волокна от неочищенного хлопка и удаления примесей, мало изменилась со времени ее изобретения в конце 19-го века. Технологические разработки сконцентрированы на максимизации процентной доли отделенного волокна и эффективности используемого оборудования (сокращение эксплуатационных затрат). Способность максимизировать выход хлопкового волокна в конечном итоге зависит от фактического содержания волокна в неочищенном хлопке по весу. Существуют два метода отделения волокна - пильное и валичное. Последний метод, валичное волокноотделение, в основном используется для отделения сортов длиноволокнистого хлопчатника и сверх длиноволокнистого хлопчатника с высоким содержанием волокна по весу, в результате чего выход волокна выше (40-42%). Это умеренный метод отделения волокна от семян, который необходим для сохранения длины волокна. Другой метод, пильное волокноотделение, используется для очистки средневолокнистого хлопчатника. Процесс в основном зависит от количества вращающихся дисков с заостренными концами (пилами). Волокно захватывается заостренными концами и вытягивается из семян, этот процесс жестче, чем валичное волокноотделение, поскольку пилы вращаются с гораздо большей скоростью. Средний международный выход волокна в результате пильного волокноотделения в развитых странах составляет порядка 36%.

Технические совершенствования в пильном волокноотделении направлены на минимизацию затрат на эксплуатацию оборудования и прочие эксплуатационные параметры. В развитых странах основные затраты связаны с затратами на электроэнергию и рабочую силу. Затраты на электроэнергию минимизируются за счет максимального повышения эффективности моторов и кондиционирования хлопка до волокноотделения, чтобы повысить эффективность. Затраты на рабочую силу сокращаются посредством автоматизации обработки неочищенного хлопка и прессовки хлопка. Типичная современная западная хлопкоочистительная фабрика укомплектована штатом в составе 3 работников.

Другим основным фактором напряженности в связи с хлопкоочистительными операциями являются фермеры, которым необходимо оперативно завершить обработку хлопка в целях его реализации и тем самым завершить финансирование. Такое давление приводит к работе современных хлопкоочистительных предприятий с весьма высокой нагрузкой лишь несколько месяцев в году, и остальное время они бездействуют. Другой причиной того, что фермеры желают как можно скорее завершить очистку хлопка, состоит в том, что они несут потери в результате ухудшения качества складированного неочищенного хлопка, качество которого стабилизируется после его очистки. Основной ущерб складированному неочищенному хлопку наносится при уровне влажности, превышающем 11%, что может повлиять на окраску хлопкового волокна. Желтый оттенок неочищенного волокна резко усугубляется при уровнях влажности выше 13-14%, в особенности при сроке хранения свыше 45 дней.

Следует отметить, что степень потери качества в связи с хранением неочищенного хлопка в странах с переходной экономикой меньше благодаря преобладающим погодным условиям и системам хранения хлопка, использующихся в этих странах. В развитых странах при высокой стоимости труда и земли отмечается неспособность хранения неочищенного хлопка таким образом, чтобы обеспечивать постоянный контроль влажности собранного хлопка. В других странах эти факторы не преобладают, в результате чего методы хранения лучше и потери меньше.

Тем не менее, следует помнить об одном важном факторе, связанном с выходом волокна, а именно, что в странах с развивающейся и переходной экономикой хлопок в основном собирается вручную. Это означает, что процент инородного материала гораздо ниже, чем в развитых странах (где сбор механизирован), и выход волокна выше исходя из того факта, что по весу в неочищенном хлопке больше волокна (поскольку процент инородного материала меньше).



Основная ошибочная идея состоит в том, что проблему низкого выхода волокна в странах с развивающейся и переходной экономикой можно эффективно разрешить посредством внедрения современного хлопкоочистительного оборудования. Однако к такому подходу необходимо относиться с большой осторожностью. Во-первых, необходимо провести оценку пригодности отечественных семян к очистке хлопка современными методами. Хотя этот вопрос является сложным, наиболее важным фактором является степень прикрепления волокна к семенной оболочке. Современное хлопкоочистительное оборудование обеспечивает очистку с высокой скоростью, и при сильном прикреплении волокна к семенной оболочке в результате очистки хлопка будет поврежден большой процент волокна в результате разрыва по длине, или приведет к тому, что волокна будут отделены от семенной оболочки (и затем попадут в спрессованный тюк). В результате цена кипованного хлопка снизится.

Во-вторых, повышение операционной эффективности современного хлопкоочистительного оборудования отражается на его цене. Современная пыльная волокноочистительная установка может стоить до 8 млн. дол. США, в то время как отечественная установка стоит до 1 млн. дол. США. Экономия от современной волокноочистительной установки в основном достигается за счет сокращения использования рабочей силы и электроэнергии, затраты на которые, как правило, гораздо ниже в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в результате чего подобная эффективность фактически не приведет к какой-либо значительной экономии. Фактически, дополнительные капитальные затраты (либо в связи с финансированием, либо с амортизацией) неизменно перевесят любую полученную экономию средств.

При этом эффективное управление и эксплуатация хлопкоочистительными фабриками в странах с развивающейся экономикой могут часто приводить к гораздо более высокому выходу волокна при весьма небольших дополнительных затратах. Возможно, наилучшим примером тому является Казахстан, где средний выход волокна для местных средневолокнистых сортов хлопчатника составляет 36% и выше. Очистка волокна осуществляется на советском оборудовании, модернизация которого проведена при относительно небольших капиталовложениях. Причиной высокого выхода волокна являются частные операторы хлопкоочистительных фабрик и зависимость их доходов от выхода волокна. Во-первых, операторы, будучи покупателями неочищенного хлопка, получают больше прибыли при большем выходе волокна. Во-вторых, чем больше выход, тем выше возможная предлагаемая ими цена на хлопок-сырец и в результате выше объем закупаемого ими хлопка на конкурентных рынках хлопка-сырца в стране.

## 6. Оценка качества

Международным стандартом оценки качества хлопка (на основе торговой практики) является стандарт, используемый Министерством сельского хозяйства США. Почти все конечные пользователи приобретают хлопок на условиях, привязанных к данной классификации и к анализу HVI. Тестирование посредством HVI (высокоемкостная измерительная аппаратура, используемая для тестов) фактически является механической классификацией хлопка с использованием компьютерной системы для оценки качества. Точность оценки зависит от эксплуатации оборудования, его качественной калибровки и обслуживания операторами, получившими хорошую профессиональную подготовку.

В тех случаях, когда торговцы (трейдеры) приобретают хлопок, поставляемый из стран, использующих другие системы классификации, то при упаковке закупленный хлопок сортируется в соответствии с классификацией Министерства сельского хозяйства США и на основе результатов спектрального анализа HVI. До 2000 г. многие торговцы осуществляли торговлю на основании собственных систем классификации на основе анализа качества физических образцов хлопка, реализация которого осуществлялась в рамках контракта. Однако, ввиду повышения конкуренции на текстильном рынке и усложнения технологии производства, многие конечные потребители в настоящее время переключились на закупку волокна на базе классификации Министерства сельского хозяйства США и результатов HVI.

Хотя для торговцев купля-продажа хлопка на базе разных стандартов качества является проблематичной, такая ситуация также имеет потенциальное финансовое преимущество. Если стандарты закупки дают возможность торговцу приобретать разный по качеству товар в пределах одной классификации (на базе классификации Министерства сельского хозяйства США), то они могут разбить приобретенную ими партию хлопка на партии разного качества до поставки (как правило, в порту). Путем разбивки партии товаров и их продажи по разным ценам с надбавкой за качество, им фактически удастся сократить их среднюю покупную цену. Разумеется, процесс разбивки отгрузочной партии товаров занимает значительное время и требует значительных затрат, что влияет на общую доходность таких операций. В ситуации, когда преимущества от таких операций малы, это может негативным образом повлиять на желание торговца совершать эти операции, что будет отражаться на цене.

Основная проблема с этим противопоставлением классификации при купле-продаже состоит в том, что оно является основным барьером для совершения конечными пользователями прямой закупки из страны происхождения товара. Если бы торговцы имели возможность производить закупку согласно привычной для них классификации, то их готовность приобретать товары непосредственно из источника происхождения была бы значительно выше. Текущие системы классификации при продаже товаров, применяемые в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, означают, что это противопоставление продолжает преобладать и служит основным барьером для дальнейшего развития свободной международной торговли хлопком.

Однако наиболее важным аспектом в вопросах классификации является природа сертификатов качества. Как и при торговле другими товарами, важность сертификата качества связана с уверенностью покупателя и продавца (и финансиста) в точности самого сертификата. Частью успеха использования сертификации на базе классификации Министерства сельского хозяйства США и HVI в Америке и Австралии является уверенность торговцев, фермеров и конечных потребителей в точности сертификата. Такое доверие означает, что базисом для торговли становится сертификат, а не физические образцы реализуемого хлопка. Все претензии по качеству со стороны покупателей основываются на несоответствии качества поставляемого товара стандарту согласно классификации Министерства сельского хозяйства США/HVI.

В отношении хлопка, поставляемого из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, претензии по качеству возникают в результате несоответствия партии отгруженного хлопка его физическим образцам, взятым за основу при составлении контракта о продаже. Ввиду сложности предъявления претензий на основе образцов, потребители при закупках переключаются на классификации Министерства сельского хозяйства США/ NVI.

Переход на международный стандарт можно осуществить, используя двухэтапный подход. Во-первых, центральный орган страны по стандартам должен официально принять систему классификации Министерства сельского хозяйства США и зарегистрировать принятие системы в разных арбитражных организациях по качеству хлопка (Ливерпульская хлопковая ассоциация и Бременская хлопковая биржа). Наибольшую важность имеет второй этап, когда создается отдельный орган по классификации хлопка, либо регистрируются международные независимые фирмы по оценке качества, уполномоченные выдавать сертификаты качества в стране. В первом случае (когда создается новый орган) настоятельно рекомендуется создать орган на базе совместного предприятия с международной фирмой по оценке качества. Важность роли независимой фирмы состоит в том, что она обеспечит доверие торговцев и потребителей к выданным сертификатам качества. Именно доверие имеет преобладающее значение в успехе работы по сертификации качества.

Другим важным аспектом современных систем классификации (и их связи с маркетингом) является то, что классификация проводится по отдельным кипам. Хлопок как натуральное волокно подвергается причудам погоды, сбору и последующему складированию. Одним из самых важных факторов для потребителей является однородное качество хлопка. Неоднородное качество партии хлопка при переработке может негативно повлиять на эффективность хлопковой фабрики. В большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой хлопок классифицируется и реализуется по весу в кипах и тюках, поступающих с хлопкоочистительной фабрики. Чтобы максимизировать продажные цены и стимулировать потребительский спрос как основу роста, необходимо проводить оценку качества на базе индивидуальных кип/тюков с присвоением каждому из них индивидуального идентификационного номера. Это позволит осуществлять маркетинг хлопка партиями, состоящими из кип одинакового качества.

## **7. Финансирование**

### **7.1 Финансирование хлопководства**

В США и Австралии фермеры финансируют возделывание хлопка, используя собственные наличные средства и посредством операций по кредитному счету в местном банке, по которому допускается превышение кредитного лимита. Такая система позволяет фермеру иметь отрицательный баланс на банковском счете, и превышать кредитный лимит, гарантированный посредством залога или ипотеки. Как правило, фермер предоставляет право банку удержания движимого имущества (например, сельскохозяйственной техники) и недвижимого имущества (например, дом). Исходя из оценки такого имущества, банк предлагает фермеру максимальную сумму кредита, из которой они могут выбирать средства. Выборка средств по кредиту осуществляется посредством банковских чеков или дебетовых карточек. Преимущество такого типа финансирования состоит в том, что проценты выплачиваются только за период овердрафта (превышение кредитного лимита) и по сумме, полученной по чеку сверх остатка на счете.

В других странах, где такой механизм финансирования не используется, фермер берет в ссуду определенную сумму денег под залог стоимости своего имущества (вышеуказанного типа). Неблагоприятным условием для фермера является его обязательство платить проценты по общей сумме кредита с момента его предоставления. Проблема в этом случае состоит в том, что ему может не понадобиться полная сумма кредита в течение всего периода, поскольку его затраты носят сезонный характер.

### **7.2 Кредиты поставщиков**

Многие поставщики производственных ресурсов, чтобы максимизировать свои продажи, предлагают фермерам небанковскую форму кредита, кредит поставщика. В этом случае они поставляют фермеру средства производства по установленной цене, которая включает стоимость финансирования товаров за определенный период. Большинство кредитов поставщиков не обеспечены залогом и фактически оставляют поставщика со 100% риском непогашения. Решения о предложении кредита поставщика принимается, исходя из кредитоспособности фермера, и его истории погашения долга поставщику. Как правило, началом таких отношений служит предложение поставщиком кредитовать лишь определенную часть от общей стоимости поставляемых производственных ресурсов. С учетом удовлетворительного погашения долга и кредитной истории фермера поставщик со временем готов увеличить процентную долю кредита для финансирования стоимости производственных ресурсов.

Стоимость кредитов поставщика, как правило, выше стоимости кредитов банковских учреждений, поскольку поставщик несет более высокий риск непогашения долга (не имея залогового обеспечения), и взимаемая им процентная ставка должна включать резерв на покрытие безнадежных долгов. Разумеется, в случае непогашения долга поставщик имеет возможность взыскать свои деньги через суд, что связано с затратами и риском неполучения возмещения во всех случаях. Причиной того, что фермеры желают получить такую форму кредита (и готовы платить за это премию), является отсутствие у них достаточного залога для получения кредита в размере, достаточном для финансирования всех сельскохозяйственных операций.

### **7.3 Финансирование до экспорта**

В том случае, когда фермер (или группа фермеров) имеют отношения с покупателем хлопка, они могут получить предэкспортное финансирование в виде кредита. Такой кредит используется для сезонного финансирования и, по сути, представляет собой авансовый платеж покупателя за поставку реального товара. Стоимость финансов зависит от предполагаемого риска погашения и странового риска.

Последний риск находится вне контроля фермеров, и его оценка осуществляется покупателями или их собственными банками, и в основном означает риск, связанный с неспособностью фермера экспортировать хлопок ввиду внутренних политических рисков. Как правило, такая форма финансирования не используется фермерами в более развитых странах (поскольку они имеют возможность получить доступ к финансам внутри страны), ввиду того, что она более дорогостояща и часто приводит к дальнейшему дисконтированию цены на хлопок (или к установлению фиксированных цен). Примером успешной операции по финансированию до экспорта является Казахстан в период 1993-2000 гг. Тем не менее, наличие средств для внутреннего финансирования привело к сокращению такого рода финансирования. Такой механизм финансирования является основой для программы возмещения расходов на материально-технические ресурсы, который используется в развивающихся странах Западной Африки. В основном он связан с участием финансовой организации или коммерческого банка, который регистрирует фермерские долги и возмещает предоставленные финансы посредством платежей, произведенных продавцом хлопка-сырца, при этом деньги кредитуются на индивидуальные счета фермеров после поставки хлопка-сырца.

### **7.4 Экспортное финансирование**

Экспортное финансирование является сложным аспектом структурного финансирования; выгода для фермеров при таком финансировании состоит в том, что они могут получить средства в счет оплаты за свой товар, в то время как хлопок все еще находится в стране происхождения. Существуют два основных метода экспортного финансирования: под залог хранящегося на складе товара и учетный аккредитив. В первом случае фермер доставляет хлопок на склад (предпочтительно находящийся в залоге на таможенном складе), и фактически передает хлопок в собственность покупателю, хотя условия поставки по контракту могут предусматривать доставку в какую-либо точку вне страны происхождения товара. В этом случае передача права собственности документируется посредством складской расписки и сертификата качества. Для успешного проведения сделки складскую расписку необходимо подкрепить определенной формой залоговой гарантии от оператора склада, а сертификат качества должен быть выдан независимой стороной, приемлемой как для покупателя, так и продавца.

Аккредитивы, по сути, представляют собой банковские долговые обязательства / векселя, подтверждающие, что выдавший их банк (покупателя) обязуется произвести оплату банку получателю (продавца) по предъявлении ряда документов. При предъявлении этих документов банком-получателем эмиссионный банк согласно условиям аккредитива обязан произвести оплату против представленных документов. Эти операции подчиняются положениям международного закона согласно UCP 500, а документы - положениям Incoterms 2000. Учитывая, что такие сделки осуществляются в соответствии с международными положениями, определенные банки готовы "дисконтировать" выданные аккредитивы. Это означает, что они готовы произвести оплату банку-получателю до поставки товаров в обмен на уступку аккредитива. Учетный банк взимает сбор за эту услугу, размер которого зависит от их мнения о риске контрагента (главным образом продавца). Тем не менее, в том случае, когда продавец может дисконтировать входящий аккредитив, то он может получить деньги за свой товар авансом и в результате погасить свои финансовые обязательства. Решение по этому вопросу

зависит от “финансовой маржи”, т.е. разницы между стоимостью существующих финансов и стоимостью, связанной с дисконтированием аккредитива.

## 8. Ценообразование

Основным международным индексом цен на хлопок является индекс, определяемый на Нью-Йоркской хлопковой бирже (НЙХБ - NYCE). Хотя эта биржа занимается только торговлей американского средневолокнистого хлопка, его цена стала индикатором, который явно влияет на возделывания других сортов хлопка в мире (рис.10). Цены на хлопок другого происхождения базируются на индексах, представленных фирмой Cotton Outlook, базирующейся в Ливерпуле, Великобритания.



Рис. 10 – сопоставление индекса NYCE с индексом “А”

Хотя методология, используемая Cotton Outlook для составления этих индексов, сложна, говоря простым языком, фирма получает ежедневную информацию от компаний, торгующих хлопком, со всего мира с указанием цен предложения на продажу хлопка разного происхождения за текущий день. Такая “корзина” предложений затем усредняется и сообщается как котировка для каждой позиции за день. Цена определяется на условиях поставки СИФ в Северный европейский порт.

Cotlook предлагает два индекса - “А” и “В”. Разница состоит в том, что эта фирма представляет предлагаемые цены на хлопок разного качества, при этом “А” используется для товарных сортов более высокого качества. “А” – средняя цена для пяти наиболее дорогостоящих сортов, котируемых за определенный период. Поскольку хлопчатник является сезонной культурой с разными сроками уборки урожая в разных странах, то в определенные периоды года предложения на хлопок из некоторых стран отсутствуют. Аналогичным образом, в некоторых случаях, торговые компании не желают котировать цену на определенные урожаи, и при недостаточных предложениях котировка урожая в Индексе не учитывается.

Помимо происхождения хлопка, основное различие между индексами NYCE и Cotlook состоит в том, что первый представляет собой цену сделки/предложения на свободном рынке, а последний – индикативные цены. Основная проблема системы Cotlook состоит в том, что стороны, представляющие ценовые котировки имеют безусловную заинтересованность в представляемых ими ценах. Трейдеры, имеющие длинную позицию (т.е., реальные запасы по твердым ценам), хотят представить высокие котировки, а те, кто имеет короткую позицию (т.е., не имеют реальных запасов или имеют их по нетвердым ценам), хотят представить низкие котировки. В то же время можно выдвинуть аргумент, что эти противоположные повышательные и понижительные ценовые тенденции исключают друг друга и приводят к точной индикативной средней цене, однако сезонность купли-продажи хлопка часто показывает, что такая теория не соответствует практике. Тем не менее, в отсутствии других

средств оценки торговых цен для урожаев не американского происхождения, система Cotlook остается оптимальной альтернативной.

В отношении цены NYCE следует отметить, что ее основное искажение вызвано существованием законопроекта правительства США о фермерстве (American Government Farm Bill). Данный документ предусматривает систему субсидий и компенсаций, которая создает разрыв между ценами и доходами фермеров и истинной возможной ценой на хлопок. График 1.1 показывает, что NYCE в целом отставал от индекса “А”, начиная с 2001 г., основной причиной чего являются эффекты Этапа 3 (программа субсидирования экспорта), что весьма активно способствует реализации хлопка при увеличении объема его производства в США и сокращении внутреннего спроса.

Важность мировых цен для правительств в развивающихся странах и странах с переходной экономикой состоит в том, что для пресечения утечки капитала за рубеж и минимизации уклонения от экспортного налога им необходимо проводить политику установления минимальных цен. Проблема с такой политикой состоит в том, что ее результатом часто является установление твердых цен, в особенности, когда маркетинг осуществляется государственными ведомствами. Работники таких организаций активно не заинтересованы в максимизации продажных цен или при возможности извлекают доходы от разницы в ценах. Единственным решением, чтобы избежать таких проблем является оформление контрактов с руководящим составом на условиях разделения прибыли в привязке к оптимизации цены или использование механизма прозрачных конкурсных продаж (например, аукционов партии кипованного хлопка).

Поскольку мировая цена, которая рассчитывается NYCE, определяется огромным числом факторов, правительствам и хлопководам в странах с переходной экономикой важно понимать, что лежит в основе такой цены. По существу, хлопковый рынок (как и многие другие товарные рынки) в основном является “эмоциональным” рынком, когда основным движущим механизмом ценообразования являются чувства или эмоции сторон, принимающих участие в торговле хлопком. Тем не менее, следует отметить, что эмоции движут рынком на краткосрочной основе и только представляют изменения к среднесрочному и долгосрочному взгляду на рынок. Базисом для среднесрочных и долгосрочных прогнозов являются рыночные основы или **основные принципы функционирования** рынка. Наиболее важными фундаментальными основами являются спрос и предложение (производство и потребление кипованного хлопка). На предложение может оказывать влияние посевная площадь хлопчатника, погодные условия в течение сезона культивирования и погода в период сбора урожая. Спрос зависит от многих факторов, основными из которых являются экономический рост, колебания обменного курса, цены на конкурентные продукты (например, искусственное волокно) и политическая нестабильность.

На Нью-Йоркской фьючерсной бирже (в противовес рынку наличного товара) существует другая группа факторов, которые могут влиять на рыночную цену, и эти факторы значатся как “*технические*” (внутренние факторы рынка). Выражаясь простым языком, это рыночные движения, вызванные торговыми решениями, принятыми сторонами договора (как правило, “*спекулянтами*”), которые возможно напрямую не связаны с рыночными эмоциями или изменением основных принципов. Эти решения определяются движениями рыночной цены, котируемой по фьючерсному контракту, и в результате независимой природой торговых опционов. Поскольку первоначальное движение рынка может быть результатом рыночных эмоций или основ, эффект технических торгов может нарушить такое движение. Например, когда какая-либо сторона продает или покупает опцион, они часто ставят **стоп-поручение** на покупку/продажу. Стоп-поручение является автоматической торговлей, которая означает, что когда опцион достигает определенной цены, то происходит автоматическая купля или продажа по этой цене. Этим инструментом спекулянты пользуются для управления своими открытыми фьючерсными позициями и означает, что им нет необходимости физически управлять своими позициями на постоянной основе. Проблема для рынка и трейдеров наличного товара состоит в



том, что относительно небольшое движение рынка может быть увеличено в результате действия этих стоп-поручений.

В том случае если достаточное число спекулянтов имеет стоп-поручения в аналогичном диапазоне котировок цен, ликвидность их сделок может заставить рынок либо повыситься, либо понизиться в отличие от обычных торгов, основанных на начальном движении рынка. Товаропроизводителям и правительствам в развивающихся странах и странах с переходной экономикой важно понимать “*конфигурацию*” (объем спекулятивных позиций) фьючерсного рынка, чтобы они могли анализировать движение рынка как краткосрочное или долгосрочное. Как правило, значительные резкие колебания рынка (“*изменчивость*”), вызванные техническими факторами, с течением времени само корректируются, чтобы отражать действующие основные принципы.

Хотя может создаться впечатление, что понимание Нью-Йоркской хлопковой биржи (НЙХБ), не имеет значения для стран или производителей хлопка, которые осуществляют торговлю, руководствуясь индексами Cotlook, необходимо помнить, что именно эта биржа воздействует на Cotlook. НЙХБ в действительности конкурирует с Cotlook в том плане, что прядильная фабрика имеет выбор и может приобрести американский хлопок в противовес другим производителям хлопка (особенно учитывая избыток производства в Америке). Даже в том случае, если прядильная фабрика в конкретной стране может быть поставлена в невыгодное положение из-за цены при покупке хлопка из Америки (по причине издержек на транспортировку), ее конкуренты на текстильном рынке не будут в невыгодном положении, и в результате этого цена на американский хлопок будет иметь значение и для них. Хотя не существует прямой математической связи между двумя системами ценообразования, можно заметить, что они взаимосвязаны в международном контексте.

На базе рыночных показателей (напр., цены) многие фермеры осуществляют выбор культивируемой культуры до начала сезона, и их реакция имеет тенденцию предсказуемости. Например, мировая реакция на повышение цены в течение сезона 2003/2004 гг. заключалась в увеличении посевной площади под хлопчатником, чтобы извлечь выгоду из повышения цен. Тем не менее, эта реакция не исходила из процесса принятия рациональных решений в соответствии с основными принципами рынка. Фундаментальные принципы в то время показывали, что хотя потребление увеличивается примерно на 1% в год, производство в целом за ним поспевает, и также все еще имеется большой запас хлопка, оставшийся с прошлого года. Цены на нефть увеличились, и их сохранению способствовала нестабильная ситуация на Ближнем Востоке (что оказало непосредственное влияние на цену искусственного волокна). Однако рынок уже приспособился к таким колебаниям, и достаточные мировые запасы искусственного волокна позволили изготовителям взять на себя дополнительные издержки в краткосрочном плане. Фактической причиной повышения цен в 2003/2004 гг. являлись плохие погодные условия в течение сезона сбора урожая, что представляло собой феномен **погодного рынка**, а не результатом движения цен согласно фундаментальным принципам рынка. Чистый эффект (в отсутствии другого погодного рынка) состоял в падении цен в сезон 2004/2005 гг., но в этом случае исходя из фундаментальных принципов рынка (увеличение предложения в условиях относительно неэластичного спроса).

Указанный пример показывает, каким образом рынок отреагировал на изменения различных параметров, и как это негативным образом повлияло на производителей (в основном, в результате их ошибочных решений). Такое рассмотрение различных рыночных параметров и оценка воздействия на рынок носит название представление о рынке. Важность информированного представления о рынке заключается в том, что оно дает возможность товаропроизводителям принимать рациональные и компетентные решения до сезона выращивания культуры. Представление автора о долгосрочной позиции на рынке основывается на следующих фундаментальных принципах:

- а) потребление хлопка, по всей вероятности, со временем возрастет;
- б) численность мирового населения будет продолжать увеличиваться;

- c) стоимость нефти, по всей вероятности, увеличится и стабилизируется на уровне 50 дол. США за баррель;
- d) спрос на земли сельскохозяйственного назначения для производства продуктов питания возрастет;
- e) системы сельскохозяйственных субсидий, практикуемые в Европе и США (среди других) будут сокращаться.

Представление о рынке, которое следует из этих факторов, заключается в том, что текущая рыночная цена имеет долгосрочную силу при среднесрочной тенденции к повышению. Рыночные эмоции в настоящий момент базируются на факторах спроса и предложения и вследствие этого любые краткосрочные изменения предложения (например, в результате плохой погоды) или спроса (например, экономический спад в Китае или ревальвация валюты) окажут сильное влияние на рыночную цену. Это означает, что, по всей вероятности, будут отмечаться достаточно высокая изменчивость цен на годовой основе. Основную угрозу для среднесрочных цен представляет спад мировой экономики и неясный статус международного текстильного рынка после Многостороннего соглашения о волокне.

С учетом такого представления о рынке товаропроизводителям в развивающихся странах и странах с переходной экономикой рекомендуется сконцентрироваться на повышении эффективности при расширении производства, оптимизировать выход продукции при сокращении площадей, повышать качество кипованного хлопка и методы маркетинга в противовес увеличению площадей под посадкой хлопка. Фактически, лучшим способом сокращения/хеджирования ценового риска перед лицом потенциальной неустойчивости рынка является сокращение площади (при повышении урожайности) и диверсификация производства посредством производства других товарных продуктов.

## 9. Маркетинг

Хлопок является одним из наиболее сложных товаров в мире для успешного маркетинга. На рынках других сырьевых товаров в последние 50 лет отмечается растущая тенденция, когда конечные потребители напрямую приобретают товар у производителя, в результате чего роль трейдеров сокращается. Примерами тому является развитие контрактных отношений супермаркетов с товаропроизводителями и чрезвычайно активные операции с металлами (особенно в Европе). В хлопководстве биржевые маклеры все еще играют ключевую роль, в особенности при маркетинге хлопка из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Причиной их сохраняющейся роли являются высокие операционные издержки, и конечные потребители готовы платить премию, чтобы избежать таких затрат. Это не означает, что трейдеры не играют важной роли, однако подчеркивает необходимость минимизировать операционные издержки и тем самым укрепить связь между конечными пользователями и товаропроизводителями. Примерами операционных издержек являются неопределенность в сроках поставки, неточности в сертификации качества, отсутствие покипной классификации и продажи, отсутствие прозрачности систем маркетинга, трудности транспортировки и излишняя бюрократизация экспортного порядка.

Во-первых, поясним природу спроса со стороны текстильной отрасли. Хлопок имеет много параметров качества (основными являются цвет, содержание примесей, прочность и тонковолокнистость), и все они влияют на эффективность, и в итоге на доходность прядильной/текстильной фабрики. Например, если хлопок имеет малую или изменчивую прочность, то при прядильной операции будет происходить множество обрывов, что резко сократит эффективность. Проблемой для конечных пользователей является весьма высокая цена на качественный хлопок, результатом чего является дороговизна пряжи. Чтобы минимизировать затраты большинство конечных пользователей смешивают разные типы хлопка для производства пряжи/ткани (максимально используя более дешевый хлопок). Учитывая такое использование разных сортов хлопка, конечные пользователи полагаются на биржевых маклеров при обеспечении их сырьем различного происхождения. Тем не менее, для товаропроизводителей преимуществом более дешевых сортов хлопка является то, что конечные пользователи закупают их относительно большими партиями, и существует возможность их прямой поставки.

При каждом отдельном типе хлопка наиболее важным фактором для конечных пользователей является однородность, т.е., каждый тюк/кипа должен иметь однородные качественные характеристики по каждому параметру. Основанием для этого является отладка машин в соответствии определенными параметрами, и при разнородном качестве хлопка снижается производственная эффективность фабрики (и в результате повышаются затраты). Роль трейдеров в этом случае заключается в том, что они должны обеспечить поставку партии товара однородного качества. Хлопок, поставляемый из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, страдает одной проблемой, а именно, проблемой неоднородного качества, что объясняется методом возделывания хлопка, его обработкой и очисткой. При условии преодоления этой проблемы конечные пользователи начнут приобретать товар и заключать контракты на поставку непосредственно с источником производства.

Одной из причин сокращения участия трейдеров в торговых операциях с хлопком в развитых странах является рост размеров хлопководческого производства и его комплексность. Такие корпорации, как Boswells в США в настоящее время возделывают хлопок на площадях, исчисляемых тысячами гектаров, и имеют прямые контрактные отношения с основными текстильными концернами по всему миру. Благодаря размеру их операций и их способности контролировать сроки и качество производства, они могут предлагать конечным потребителям тип услуг, который дает возможность обеспечить прямые отношения.

В тех случаях, когда земельные наделы у фермеров небольшие, например, в Австралии, и вследствие этого объем производства ниже, фермеры объединяются с целью маркетинга хлопка в так называемый хлопковый пул. В отличие от продажи хлопка трейдерам, эти хлопковые пулы заключают с трейдерами договоры-поручения, которые выступают в роли их агентов по продаже. В этой ситуации трейдер получает определенный процент от конечной стоимости товара, реализованного конечному потребителю. Преимущество этой формы маркетинга состоит в том, что она дает возможность фермерам вступать в реактивные отношения с конечными потребителями, и тем самым лучше оценивать и реагировать на изменения спроса. Следует отметить, что фермеры в этом пуле действуют как независимые субъекты, и в силу этого не разделяют ни производственной, ни маркетинговой ответственности. Фактически, они создают пул для того, чтобы иметь партии товара достаточного объема, что позволяет обслуживать одного или нескольких конечных пользователей.

Наиболее успешным инструментом массового маркетинга хлопка является система аукциона кипового/тюкового хлопка. Лучшим примером такой системы является НЙХБ. На этой бирже проводится не только продажа реального товара, но заключаются фьючерсные контракты, совершаются опционы, свопы и используются другие рыночные производные инструменты (некоторые обсуждаются ниже). В простой форме хлопковый аукцион, место, где большое число продавцов имеет возможность встретиться с большим числом покупателей в обстановке открытости, и где открытая конкуренция среди покупателей обеспечивает максимальные продажные цены. Преимущество для покупателей состоит в том, что продукция из многих географически разбросанных районов, свозится в одно место для его реализации на аукционе. Это означает, что покупателям не нужно тратить много времени или денег на проезд для поиска товара (основная операционная издержка).

Для эффективности аукционных или биржевых операций чрезвычайно важно обеспечить требуемую партию товара соответствующего качества, что является в конечном итоге обязанностью продавца, от выполнения которой зависит доверие продавца к системе аукционов. Вследствие этого, при проведении аукциона необходимо ввести жесткие санкции за нарушение установленных контрактом правил на участие в аукционе.

В то время как НЙХБ является образцовым примером системы хлопковых аукционов, товарная биржа в Турции является показательным примером развития системы. Хотя началом системы стала простая котировка цен (без заключения сделок), ее использование в качестве рыночной платформы увеличивается. Многие трейдеры и конечные потребители в настоящее время приобретают турецкий хлопок на бирже в противовес заключению прямых контрактов с фермерами. Причиной тому является более высокая уверенность в выполнении контракта при его заключении через биржу (поскольку имеется реальный товар, и биржа обеспечивает финансовую защиту, которую не может обеспечить турецкая правовая система).

Другим преимуществом аукционной системы является то, что она приводит к формированию реальной индикативной цены на хлопок из соответствующего источника. Как обсуждалось выше, проблемой стран с переходной и развивающейся экономикой является тот факт, что цена на хлопок базируется на сообщениях о ценовых предложениях и аукционных ценах, которые могут быть неточными. Другая проблема состоит в том, что для соотнесения цен на условиях СИФ с другими условиями поставки необходимо произвести теоретические вычеты. Этот метод соотнесения цен к сообщаемой рыночной цене весьма неточен в том случае, если существует повышенный спрос на поставку из определенных пунктов, где вычеты возможно не применимы. Например, примерная стоимость транспортировки в Россию для центрально-азиатского хлопка составляет 80 дол. США /т. При этом продажная цена на российском рынке составляет 40 дол. США/т. (или ниже) от индекса "А", что указывает на то, что скидки при продаже хлопка могут составлять порядка от 20 до 40 дол./т. Продажа через аукционную систему приведет к цене, отражающей действительный спрос на российском рынке.

Как отмечалось выше, на рынках других товаров отмечается тенденция, когда конечные пользователи вступают в прямые отношения с товаропроизводителями на продажу товара. Это также касается хлопка, однако прямые закупки начали проводиться в последние 5 лет: несколько крупных международных текстильных компаний (например, ИКЕА) стараются заключать производственные договоры с хлопкоробами, чтобы улучшить надежность поставки и качество поставляемого товара. Бесспорно, такая тенденция будет продолжать развиваться и будет связана с производственными договорами и увеличением использования аукционов (там, где они проводятся).

Сфера маркетинга, развитие которой, по всей вероятности, важно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, это “справедливая торговля” товарами. Такие инициативы в области маркетинга базируются на закупке продукции непосредственно у товаропроизводителей в развивающихся странах (по ценам выше по сравнению с теми, которые они обычно получают на массовом рынке) и затем продаже по такому же принципу в развитых странах. Сделки, как правило, осуществляются НПО и некоммерческими организациями. В целом эти продукты дороже, чем товары из традиционных источников (из-за отсутствия экономии масштаба и более высоких операционных издержек). Тем не менее, потребители в развитых странах готовы платить надбавку к цене, поскольку верят, что этим помогают товаропроизводителям в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. На сегодняшний день основные мероприятия в сфере справедливой торговли продуктами сосредоточены на какао и кофе. Существует надежда, что с помощью международного сообщества по развитию в систему будут включены другие товары (в частности, хлопок).

## 10. Хеджирование цены или управление риском

Способность фермера управлять рыночным риском (начиная с посева и заканчивая продажей) является неотъемлемой частью обеспечения его стабильности в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Это достигается посредством формирования резерва за счет прибыли, полученной в хорошие годы, для покрытия дефицита наличности в плохие годы, что является простым подходом к ценовой стабилизации. Успешные примеры таких фондов ценовой стабилизации получены посредством операций по хеджированию риска фермерских групп в Бенине и Буркино Фасо. В странах, где существуют стабильные земельные рынки или здоровые банковские учреждения и низкая инфляция, фермер может принять решение либо инвестировать средства в приобретение или улучшение состояния земли, или поместить средства на счет в банке. В том случае, если фермер имеет земельный участок подходящего размера, он может сократить сезонный риск посредством диверсификации культур или разведения скота.

Стремление фермеров и конечных потребителей управлять ценовым риском привело к созданию фьючерсных рынков. Фактически, если фермеру известны его производственные затраты, то он будет стремиться продать произведенный им объем продукции по стоимости, равной его затратам (по фьючерсному контракту), до поставки. В отсутствие организованных рынков фьючерской торговли (см. ниже) многие товаропроизводители пытаются достичь тех же результатов посредством форвардной продажи/покупки на срок своего урожая по установленной цене в начале сезона торговцу хлопком-сырцом или кипованным хлопком. Подобная практика продаж на срок за пределами фьючерсного рынка распространена в Западной Африке.

При закреплении цены фермер будет знать, что не понесет убытки в определенный сезон (его издержки уже покрываются). После этого повышение или понижение рынка будут влиять на размер его прибыли. Конечные потребители должны заключать долгосрочные контракты на будущую поставку хлопка, что оставляет за ними основной ценовой риск по таким контрактам, вследствие этого они предпочитают зафиксировать стоимость их товара как можно быстрее. С учетом заинтересованности обеих сторон практика продажи фьючерсных контрактов была введена на НЙХБ. В современных биржах негативные движения стоимости фьючерсных контрактов регулируются платежом так называемого гарантийного взноса (по фьючерсному контракту для покрытия возможного разрыва между начальной ценой и последующей котировкой). При покупке фьючерсного контракта сторона не вносит плату до срока его выполнения. Однако если стоимость фьючерсного контракта со временем снижается, то ее убытки покрывается покупателем в размере, составляющем разницу между двумя ценами (требование о внесении дополнительного обеспечения).

Со времени его создания фьючерсный рынок в значительной мере усложнился в результате разработки большого количества продуктов, в настоящее время существующих на бирже. Наиболее известными из этих продуктов являются опционы (двойные опционы, комбинация опционов на продажу и покупку), которые, по сути, являются продажей (или покупкой) права продажи или покупки хлопкового контракта по определенной цене. Наилучшей аналогией опционов является страховой рынок, на котором приобретаются страховки для покрытия риска, возникающего в ситуации, когда происходят определенные события. В случае опционов существует премия, которая аналогична страховой премии, в том, что ее стоимость зависит от вероятности движения цены. Преимущество опционов по сравнению с фьючерсами состоит в том, что покупателю (или продавцу) необходимо лишь уплатить премию и не требуется вносить дополнительное обеспечение (в связи с падением цен) (что может достигать размера нескольких миллионов долларов в зависимости от размера сделки и изменения рынка).

Для покупателей и продавцов американского хлопка НЙХБ его рынок фьючерсов/опционов являются “совершенным” инструментом хеджирования. Это означает, что товар, на который совершается купля-продажа, подкрепляется контрактами НЙХБ.

НЙХБ также является жизнеспособным инструментом для австралийских фермеров, поскольку цены на их хлопок устанавливаются в соответствии с НЙХБ и базируются на тех же стандартах качества. Для производителей других сортов хлопчатника НЙХБ является “несовершенным” инструментом хеджирования, поскольку их хлопок реализуется по другой ценовой схеме и часто по другим стандартам качества. Другой проблемой для таких товаропроизводителей является валюта продажи хлопка или издержки производства, понесенные ими в дол. США. Последняя проблема может быть преодолена посредством использования рынков хеджированию валюты или производных инструментов продажи хлопка (в частности, фьючерсных контрактов, основанных не только на изменении цены НЙХБ, но также с учетом базовой валюты). Последний опцион предлагается только фермерам или трейдерам, которые проводят операции со свободно конвертируемыми валютами и валютами международных фондовых бирж.

Для трейдеров не американским хлопком НЙХБ может использоваться как инструмент управления ценовым риском, что именуется “торговым базисом”. Общий принцип в этом случае состоит в том, что когда трейдер фиксирует цену своей продажи или покупки, то он занимает фьючерсную или опционную позицию для закрепления базиса. В этой ситуации базис является дифференциалом/разницей между ценой, по которой он приобрел хлопок, и ценой, по которой он продал товар. Ввиду его позиции на НЙХБ, повышение или понижение на рынке будет учтено в опционе и фьючерсе, и тем самым трейдер сможет гарантировать уровень своей прибыли, даже в том случае, если часть сделки не имеет фиксированной цены (что, как правило, оставит его с рыночным риском).

## 11. **Натуральный или генетически модифицированный хлопок**

Производство органических или генетически модифицированных культур, будучи растущей глобальной тенденцией, заслуживает внимания. Производство органических культур в основном касается продуктов питания. Популярность натуральных продуктов среди потребителей основывается на предполагаемой пользе здоровью, что связано с потреблением продуктов, не обработанных химикатами и выращенных и собранных натуральным образом. Несмотря на то, что хлопок не является пищевым продуктом, существует рынок сбыта для органических хлопчатобумажных тканей и изготовленных из них товаров. Потребители, которые готовы платить наценку на такие продукты, приобретают их, предполагая, что потребляют продукты, которые наносят меньше вреда окружающей среде, а, не исходя из предположения, что они будут полезны их здоровью или изменят их образ жизни, т.е., из соображений альтруизма.

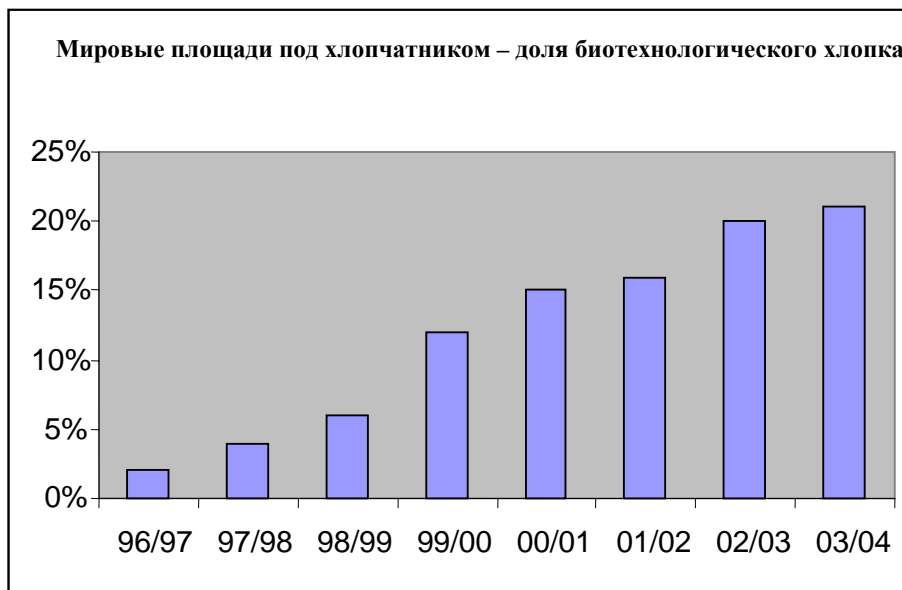
Хотя фермеры могут получить выгоду от повышенных цен на органически выращенный хлопок, при таком производстве они сталкиваются с большим количеством проблем. Во-первых, чтобы получить сертификат об органическом состоянии земли (и, следовательно, хлопка), они должны в течение, по крайней мере, пяти лет не пользоваться химикатами или пестицидами при возделывании своей культуры. Негативное воздействие такой технологии на урожай является разительным, и фермер также сталкивается с гораздо более высокими рисками гибели всего урожая (возможно в результате нашествия вредителей). Основная проблема для фермера состоит в том, что он страдает от низкой урожайности, и в то же время не может извлечь выгоды из ценовой надбавки, поскольку его земельный участок не получил сертификата об органике. Во-вторых, при получении свидетельства об органике земли фермер, чтобы получить ценовую надбавку может продать свой продукт на весьма ограниченном рынке, т.е., на рынке, где он имеет весьма слабую рыночную позицию. Конечно, он может сбывать свой товар на общем рынке, но получит за это обычную цену, в результате чего понесет убытки (ввиду сокращения урожая). В-третьих, хотя фермер может получить ценовую надбавку у ворот своего хозяйства, общая прибыль при движении товара по цепи формирования добавленной стоимости явно распределяется неравномерно среди разных участников цепочки снабжения. Как правило, фермер сможет продать органический хлопок при ценовой премии 100 - 150%, но конечный текстиль/текстильное изделие, как правило, реализуется с премией 600 - 800%.

Несмотря на перечисленные проблемы, возделывание органического хлопка в странах с переходной и развивающейся экономикой может стать вполне жизнеспособной и привлекательной возможностью. Основанием для этого является факт, что во многих странах в силу экономических или финансовых причин химикаты или пестициды не использовались в течение ряда лет (хотя в почве все еще существует возможные загрязняющие вещества, например, ДДТ). Анализ образцов почвы ясно покажет эту ситуацию, в результате чего период регистрации может быть меньше 5 лет. Кроме того, ввиду текущих низких урожаев, внедрение органических технологий вполне возможно не приведет к его большому сокращению. В результате ценовые надбавки с учетом потерь урожая в значительной степени не сократятся.

Использование генетически модифицированных семян (ГМО) является причиной масштабной полемики во всем мире. На сегодняшний день не существует ясных свидетельств, что использование ГМО семян в пищевой цепочке наносит ущерб здоровью. Однако веским контраргументом этому является утверждение, что прошло недостаточно времени для проявления негативных воздействий. Бесспорно, что потенциал урожайности ГМО семян гораздо выше для многих культур, и использование линии семян ГМО, устойчивой к сельскохозяйственным вредителям, может оказать явное воздействие на потери урожая, вызванные сельскохозяйственными вредителями. Как отмечается выше, хлопок не является пищевым продуктом, и для многих аргумент состоит в том, что потенциальная опасность в результате использования ГМО семян является незначительной. Многие страны начали применять ГМО семена хлопка и свидетельствуют о значительном увеличении урожая.



По оценке, 26% мировых площадей под хлопком будут засеяно ГМО или биотехническими сортами хлопка в 2005/06 гг., что будет составлять примерно 35% общего мирового производства (рис. 11). В Бразилии отмечается почти 200% повышение урожайности за последние 10 лет, в основном за счет внедрения ГМО семян. В Индии при проведении полевых испытаний урожайность повысилась до 400%, и в настоящее время 5% площадей под хлопчатником засеваются ГМО (что, как ожидается, увеличится вдвое в сезон 2005/06 гг., и составит 1 млн. га).



**Рис. 11- Мировые площади под хлопчатником, доля биотехнологического хлопчатника**

Тем не менее, несмотря на потенциальные выгоды от ГМО хлопка, необходимо проявлять осторожность. Ясно, что пока невозможно оценить потенциальный экологический дисбаланс, который вызовут ГМО культуры. Реальную угрозу представляет возможное скрещивание с другими сельскохозяйственными культурами, если рассматривать хлопок как непищевую культуру. Важно отметить, что побочные продукты, получаемые в результате посева хлопковых семян, используются как основной источник белка и животных кормов в животноводстве. В Центральной Азии принято использовать хлопковое масло при приготовлении традиционных блюд, и в результате этого ГМО хлопок становится частью пищевой цепи.

## 12. Текстильная промышленность

Развитие отечественной текстильной промышленности в мире за последние 50 лет характеризуется общей тенденцией концентрации производства на Ближнем Востоке и в Азии; и отходом от традиционных изготовителей на европейских и западных рынках (бывшие традиционным центром со времен Промышленной революции). Такой географический сдвиг производства и переработки в основном объясняется повышением стоимости труда и укреплением движения профсоюзов (которые использовали политическое давление для улучшения условий труда, вызывая повышение производственных затрат). До 80-х гг. увеличение производства на Ближнем Востоке и в Азии в основном было связано с выпуском тканей низкого и среднего качества, при сохранении переработки и пошива изделий из тканей высокого качества на западе. Однако после 80-х гг. производство высококачественных тканей перемещается на Ближний Восток, что, как правило, сопровождается прямыми иностранными инвестициями и созданием западными изготовителями оффшорных дочерних компаний на новых производственных рынках. Следует отметить, что такое производство не только различалось по низкокачественной и высококачественной продукции, но также по рынкам пряжи/текстилей и готовой одежды. Первый рынок является наиболее конкурентным при сохраняющейся переработке в Азиатском регионе; причем азиатский рынок, ввиду улучшения контроля качества за последние 10 лет, становится все более конкурентоспособным.

В отношении развития отечественного текстильного производства в Азии следует отметить, что оно происходит не только по причине простого конкурентного преимущества. В центре развития многих текстильных секторов находятся существующие международные торговые квоты и двусторонние торговые соглашения (исходящие из политических соображений). Например, резкий рост текстильного производства во Вьетнаме и Камбодже за последние 20 лет, отчасти, благодаря дешевой рабочей силе, главным образом связан с тем, что ряд стран заинтересован в их укреплении экономики этих стран. Несмотря на то, что текстильные квоты могут рассматриваться как торговый протекционизм, они фактически обеспечивают страны гарантированными рынками для реализации товара в установленном объеме. В силу этого, можно утверждать, что развитие их текстильной индустрии необязательно базировалось на устойчивости или конкурентном преимуществе.

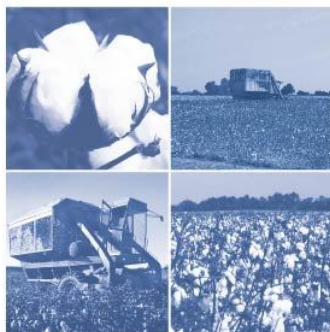
Некоторые страны, с другой стороны, добились успеха в развитии собственной текстильной промышленности по принципу относительной устойчивости. Например, Индии и Бангладеш удалось создать сильные текстильные отрасли на базе переработки отечественного и импортируемого хлопка. Им удалось построить индустрию на базе внутреннего преимущества, а именно, развитого хлопководческого сектора, а также использовать свою стратегическую транспортную позицию (контейнерные перевозки с запада на восток). Несмотря на то, что первоначально эти страны ввели налоговые льготы и льготные цены для некоторых производственных ресурсов (напр., электричество), их существование не является неотъемлемой частью их конкурентной способности.

Природа международной торговли текстилем радикально изменилась. В январе 2005 г. ЕС и США отменили систему текстильных квот, и в настоящее время торговля считается свободной. В то время как многие объявляют это прорывом и крупным достижением для свободной торговли, странам, которые в настоящее время рассматривают возможность развития отечественной текстильной индустрии, необходимо проявлять особую осторожность. Такие страны, как Камбоджа (где текстильная отрасль хорошо развита) обеспокоены потерей миллиона рабочих мест в текстильной промышленности в связи с отменой квот, что представляет реальную причину для тревоги.

Основу для беспокойства представляют многие факторы, два из которых наиболее важные. Во-первых, существующие производители уже имеют развитые текстильные производства, в который уже помещен капитал, и в основном их активы уже амортизируются. Это означает, что их базовые производственные затраты будут гораздо ниже, чем для новых предприятий.

Например, стоимость современной прядильной фабрики составляет как минимум 10 млн. дол. США. С учетом 10 летнего срока амортизации оборудования это означает, что постоянные издержки переработчика составляют 1 млн. дол. США лишь с расчетом амортизации. Переработчики на других рынках, хотя им приходится нести несколько более высокие расходы на ремонт и техническое обслуживание более старого оборудования, не сталкиваются с отчислениями на амортизацию.

Во-вторых, остается вопрос, насколько “ровным является игровое поле”, и в какой степени ситуация после января 2005 г. фактически отвечает принципам свободной мировой торговли. В то время как существует полное разногласие относительно того, субсидирует ли Китай хлопок, следует помнить один факт, а именно относительную заниженность стоимости китайской валюты по сравнению с долларом США. Ясно, что это позволяет Китаю буквально заваливать экспортные рынки товарами, что получает отражение в расширении текстильной отрасли. Несмотря на переговоры между Китаем и различными международными организациями и правительствами, неясно, будет ли такое явное преимущество сведено к нулю в результате ревальвации китайской валюты в скором будущем. Другой вопрос, который необходимо учесть, это малая вероятность внесения каких-либо изменений в американский законопроект о сельском хозяйстве, по крайней мере, до 2007 г. (очередной срок рассмотрения). Ввиду структуры данного законопроекта и экспортной программы (этап 3) практика экспорта дешевого американского хлопка на льготных кредитных условиях по всей вероятности сохранится в обозримом будущем. Общий эффект такой практики состоит в том, что страны, получающие выгоды от такого экспорта, будут иметь несправедливое конкурентное преимущество над теми странами, которые пытаются развивать отечественные текстильные производства на основе своих предполагаемых конкурентных преимуществ (например, производства отечественного хлопка).



ХЛОПОК В ГЛОБАЛЬНОМ  
КОНТЕКСТЕ: ДОКУМЕНТ,  
ПРЕДЛАГАЕМЫЙ  
ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ  
ПРАВИТЕЛЬСТВАМ СТРАН  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ



World Bank