



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/66
TD/B/COM.1/EM.23/3
19 January 2004

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Восьмая сессия

Женева, 9-13 февраля 2004 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ДОКЛАД СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ВОПРОСУ ОБ УСЛОВИЯХ
ВЫХОДА НА РЫНКИ, ЗАТРАГИВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
И ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: КРУПНЫЕ
РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ СЕТИ С УЧЕТОМ
ОСОБЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НРС,**

проходившего во Дворце Наций в Женеве 26-28 ноября 2003 года

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
I. Резюме Председателя	2
II. Организационные вопросы	28
Приложение	
Участники.....	30

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

Введение

1. Совещание экспертов по вопросу об условиях выхода на рынки, затрагивающих конкурентоспособность и экспорт товаров и услуг развивающихся стран: крупные распределительные сети с учетом особых потребностей НРС, проходило в Женеве 26-28 ноября 2003 года. Отдельные эксперты и специальные приглашенные докладчики высказали свое мнение о том, как производители из развивающихся стран могут выходить на рынки, особенно на рынки развитых стран, с учетом растущей важности крупных распределительных сетей. Ниже обобщаются их замечания и предложения, свидетельствующие о содержательности и многообразии высказанных точек зрения.
2. Крупные распределительные сети являются географически диверсифицированными сетями, включающими в себя многочисленные, как правило, вертикально интегрированные звенья, через которые проходят большие объемы товаров. Эксперты сошлись в мнении, что производителям в развивающихся странах важно сотрудничать с этими сетями, поскольку они превратились в становой хребет логистической цепочки в сфере как внутренней, так и международной торговли и тем самым открывают для производителей возможности выхода на новые рынки. Эксперты отметили, что крупные распределительные сети ставят конкретные условия для выхода на рынки. Эти условия можно определить как параметры, которые фирмы-экспортеры из развивающихся стран должны выполнять, с тем чтобы получить доступ к подобным сетям распределения товаров и услуг на рынках развитых стран. Упомянутые параметры могут касаться товарных характеристик, характера производственного процесса (например, в плане охраны здоровья и безопасности работников или экологических последствий), цен и сроков поставки. Соблюдение подобных условий доступа к рынкам является предпосылкой для участия в таких формах коммерческой деятельности, позволяющей выйти на рынки, как прямой экспорт, совместные предприятия, товарищества, франшизные и лицензионные соглашения или торговые ярмарки, а также для использования торговых представителей, дистрибьюторов или консолидаторов.

Доступ на рынок и выход на рынок

3. Важно проводить различие между доступом на рынок и выходом на рынок. В то время как возможность выхода на зарубежные рынки зависит от условий доступа на рынок (определяемых юридическими и административными требованиями стран-

импортеров в соответствии с международно признанными нормами регулирования торговли), фактическая способность выйти на рынок находится в зависимости как от конкурентоспособности эскорта (определяемой относительной стоимостью и качеством товара, включая экологические/медико-санитарные аспекты), так и от характеристик производственно-сбытовых цепочек и структуры рынков. Таким образом, доступ на рынок является необходимым, но еще не достаточным условием выхода на рынок. Важное различие между условиями доступа и условиями выхода на рынок заключается в том, что в отличие от условий выхода на рынок условия доступа на рынок в принципе являются объектом международной юрисдикции в рамках ВТО, и производители должны выполнять их, теряя в противном случае возможность выйти на рынок. Ввиду этого экспортерам из развивающихся стран (в первую очередь из НРС), а также их правительствам следует выходить за рамки проблематики доступа на рынки, уделяя пристальное внимание условиям, от которых зависит реальный выход на рынки. В то же время важно отметить, что условия как доступа, так и выхода на рынок постоянно меняются и что экспортеры из развивающихся стран должны адаптироваться к происходящим изменениям. Особо важным примером может служить потеря странами АКТ преференций на рынках ЕС в 2006 году, что заставит производителей повышать свою конкурентоспособность.

Проблемы конкуренции в крупных распределительных сетях

4. В рамках данной темы участники Совещания особо остановились на четырех важнейших вопросах: i) каким образом условия выхода на рынки и соответствующие требования могут позитивно или негативно влиять на конкурентоспособность развивающихся стран на их основных рынках; ii) каким образом антиконкурентная практика крупных распределительных сетей в развивающихся странах и на их основных рынках может позитивно или негативно влиять на конкурентоспособность производителей и экспортеров из развивающихся стран; iii) каким образом "игровая площадка" торговых норм может отвечать или противоречить интересам развивающихся стран в контексте как выхода на рынки, так и барьеров для доступа на рынки; и iv) каким образом меняют условия конкуренции субсидии, предоставляемые развитыми странами своим предприятиям и производителям в сельскохозяйственном секторе.

5. По первым двум вопросам участники Совещания обменялись информацией об основных видах трансграничной антиконкурентной практики, отрицательно влияющей на возможности экспортеров товаров и услуг из развивающихся стран выходить на рынки. Речь шла не только о том ущербе, который причиняют развивающимся странам международные картели, разрешенные рядом органов по вопросам конкуренции, но и о злоупотреблении господствующим положением на рынке компаниями, вытесняющими те

фирмы, действия которых не отвечают их интересам. По некоторым оценкам, ущерб, ежегодно причиняемый развивающимся странам международными картелями, составляет не менее половины от помощи на цели развития, оказываемой правительствами развитых стран. Отмечалось также, что во многих развивающихся странах в результате либерализации режима прямых иностранных инвестиций крупные многонациональные розничные сети расширяют свое присутствие, порой за счет местных мелких традиционных торговых предприятий, которые не могут конкурировать с ними. Хотя потребители зачастую выигрывают от создания новых торговых точек, а также от качества и привлекательности предлагаемых услуг, это ведет к трениям с местными поставщиками, которые сетуют на то, что они вынуждены поставлять свои товары на невыгодных условиях, на которые они обычно соглашались под угрозой отказа от сотрудничества с ними или их вытеснения с рынка. Кроме того, высказывалось мнение, что крупные розничные сети со временем усиливают свое господствующее положение на рынках посредством слияний и поглощений как на национальном, так и на международном уровне. С учетом размера ущерба, который наносят развивающимся странам все виды антиконкурентной практики, международное сообщество обязано изучить все возможные меры на национальном и международном уровне, которые помогли бы решить эти проблемы. В этой связи было предложено активнее проводить исследовательскую работу в этой области, и в частности составить компендиум всех важнейших правоприменительных решений, принятых органами по вопросам конкуренции в развивающихся странах, в разбивке по секторам, а также изучить виды антиконкурентной практики в динамичных секторах/отраслях, имеющих особое значение для развивающихся стран, таких, как туризм, фармацевтическая промышленность, ИТ и т.д.

6. Что касается норм торговли в контексте выхода на рынки, было четко указано на то, что, хотя доступ на рынок и может быть освобожден от большинства установленных государством барьеров, барьеры на уровне предприятий, принимающие форму антиконкурентной практики и частных кодексов поведения господствующих на рынке цепочек и сетей розничной торговли, могут ограничить или полностью заблокировать доступ для экспортеров из развивающихся стран. В этой связи развивающиеся страны и особенно НРС находятся в невыгодном положении с точки зрения возможностей для принятия необходимых норм в области конкуренции. Кроме того, даже если такие нормы и существуют на национальном уровне, они довольно неэффективны, когда речь идет о практике, с которой сталкиваются экспортеры, полностью зависящие от зарубежных транснациональных распределительных сетей. Эти проблемы нельзя решить лишь при помощи внутреннего законодательства в области конкуренции; необходимо сочетание международных норм регулирования как торговой политики, так и политики в области конкуренции. Распространяясь лишь на картели и добровольное сотрудничество,

предлагаемые в рамках ВТО нормы по вопросам конкуренции не могут решить проблему блокирования и деформации конкуренции крупными распределительными сетями. В этой связи важно, чтобы в соглашении, каким бы оно ни было, учитывались потребности развивающихся стран и признавалось, что какое-либо одно решение не обязательно подходит для всех случаев. Кроме того, особое внимание должно уделяться конкретным проблемам в области доступа на рынок, с которыми сталкиваются НРС. Отмечалось, что такие проблемы, как злоупотребление крупными распределительными сетями своей покупательной способностью, до сих пор изучены довольно слабо даже в развитых странах и странах ОЭСР. Несмотря на признание того, что крупные распределительные сети играют важную позитивную роль, стимулируя модернизацию и конкурентоспособность всей производственной цепочки, высказывалась мысль о том, что ЮНКТАД могла бы глубже изучить эту проблематику.

Условия выхода на рынки, включая экологические требования, крупные распределительные сети и агропищевой экспорт развивающихся стран

7. Эксперты посвятили часть дискуссий влиянию крупных сетей супермаркетов на агропищевой экспорт развивающихся стран. На супермаркеты, которые получили очень быстрое развитие, сегодня приходится значительная доля розничной торговли не только в развитых, но и в других странах. Правительства развивающихся стран, как правило, не препятствовали росту сетей супермаркетов, а в ряде случаев и поощряли его, хотя следует сказать, что в ряде случаев, например в Кот-д'Ивуаре, правительство одновременно стимулировало создание местных рынков в рамках стратегии борьбы с нищетой. В Латинской Америке доля супермаркетов в розничной торговле возросла с 10-20% в 1990 году до 50-60% в 2000 году. В Латинской Америке супермаркеты покупают у фермеров в 2,5 раза больше фруктов и овощей, чем идет на экспорт в остальные страны мира. В других развивающихся регионах доля супермаркетов также быстро растет и сегодня она достигла 55% в Южной Африке и 20% в столичных городах других африканских стран. К тому же в Африке супермаркеты покупают у местных фермеров больше продукции, чем те экспортируют в остальные страны мира. Хотя работа супермаркетов и повышает эффективность системы распределения, при их расширении с рынка вытесняются менее крупные розничные предприятия, что в ряде случаев является причиной роста безработицы. Эксперты призвали провести более глубокий анализ последствий проникновения зарубежных супермаркетов в развивающиеся страны для распределительных систем, а также стратегий адаптации к этому местных производителей и розничных торговцев.

8. Рост сети супермаркетов в развивающихся странах, а также их господствующее положение на рынках развитых стран создают как препятствия, так и новые возможности для производителей в развивающихся странах. Выдвигаемые супермаркетами условия выхода на рынки связаны с характеристиками товаров - качеством, внешним видом, чистотой или вкусовыми качествами, упаковкой, безопасностью (например, использование пестицидов или искусственных гормонов, присутствие микробов), аутентичностью (гарантии географического происхождения или использования традиционных процессов), требованиями к охране здоровья и безопасности работников, экологическим воздействием, ценой и сроками поставки. Закупочная практика супермаркетов и крупных перерабатывающих предприятий быстро меняет "правила игры" для фермеров и предприятий, занимающихся начальной переработкой. "Товарные рынки" все чаще означают "супермаркеты", и требования к качеству, экологическим характеристикам и безопасности продуктов питания, которые раньше распространялись лишь на экспортную продукцию, сегодня все чаще применяются на национальном уровне в результате централизации супермаркетами своих закупочных операций. В результате изменений, происходящих в сфере снабжения, сети супермаркетов сегодня переориентируются на новых посредников, действуя в обход традиционной оптовой системы либо преобразуя ее. Супермаркеты все шире работают со специализированными оптовыми предприятиями, которые стремятся и имеют возможность удовлетворять их конкретные потребности. Сотрудничество с такими специализированными оптовыми предприятиями помогает сократить транзакционные расходы и издержки на поиск поставщика, а также гарантирует соблюдение практикуемых супермаркетами специфических стандартов и условий контрактов. Появление и функционирование системы специализированных оптовых предприятий позволило сблизить экспортные и национальные рынки продовольствия с точки зрения как действующих на них субъектов, так и товарных стандартов.

9. Помимо вышеуказанных требований, если и не все, то большинство супермаркетов выдвигают и гораздо более обременительные, в том числе взимая плату за разрешение выставлять продукцию на прилавках, навязывая неблагоприятные условия платежа, требуя выкупать нереализованную продукцию и делая из поступлений вычеты на покрытие потерь. Кроме того, покупатели могут вводить различные ограничения и вверх по цепочке снабжения, например навязывая контракты с исключительными правами. В то время как некоторые хорошо организованные и пользующиеся поддержкой правительств и международного сообщества экспортеры из развивающихся стран имеют возможность выполнять требования импортеров, другие производители оказываются не в состоянии делать это. Они сталкиваются с острыми проблемами, стремясь выйти на перспективные экспортные рынки, или теряют свою долю на внутреннем рынке. В частности, мелкие производители порой не имеют возможности выполнять требования

в отношении качества, периодичности и объема поставок и сталкиваются с неприемлемо высокими для себя транзакционными расходами. Кроме того, в НРС несбалансированность питания и недоедание отрицательно влияют как на спрос, так и на предложение, и осложняют для производителей налаживание связей с крупными распределительными системами. Создание одной из южноафриканских сетей "супермаркетов для бедных" в африканских странах и Индии является попыткой удовлетворить потребности в более качественной и дешевой пище, в первую очередь бедного городского населения. По сравнению с рынками развитых стран процедура маркетинга в развивающихся странах осложняется недостаточной институциональной организацией и отсутствием адекватной материальной инфраструктуры общего пользования. Частная же инфраструктура, например упаковочные мощности, холодильные помещения и оборудование для перевозки грузов от поставщиков к дистрибьюторам, как правило, развита недостаточно. Не только производство, но и реакция поставщиков на меры стимулирования сопряжены с риском и неопределенностью.

10. Несмотря на препятствия для выхода на рынки, которые стоят перед производителями из развивающихся стран, стремление выполнять жесткие условия доступа на рынки может способствовать повышению эффективности и конкурентоспособности этих предприятий по сравнению с цепочками снабжения, базовыми звеньями которых являются субъекты, ставящие перед собой узкие цели минимизации расходов и имеющие ограниченный контакт с потребительскими рынками. Опыт говорит о том, что наилучшим способом развития новых рынков и их сегментов, а также новых товаров и услуг, является налаживание партнерских связей между производителями, поставщиками факторов производства, сбытовыми предприятиями и потребителями в рамках единой цепочки. В сельском хозяйстве быстро развивается и расширяется практика договорного фермерского производства - основной формы интеграции в глобальную систему снабжения. В развивающихся странах супермаркеты позитивно влияют на рост внутрирегиональной торговли и формируют более однородную структуру потребления, тем самым расширяя рынок для тех производителей, которые адаптируются к новым условиям выхода на рынки. В тех случаях, когда транзакционные расходы можно снизить благодаря совершенствованию организации производства, это сулит немалые выгоды мелким фермерам. Однако для этого нужны крупные инвестиции, в первую очередь в человеческий капитал. Высказывалось предложение взимать небольшой налог с поступлений от торговли с сетями супермаркетов, который в сочетании с помощью доноров можно было бы направить на расширение возможностей малых, доселе неуспешных фирм также принимать участие в этой торговле. При этом будет совершенствоваться местная инфраструктура, включая инспекционное и складское хозяйство.

11. Важнейшие вопросы заключаются в том, как и при каких условиях производители и экспортеры в развивающихся странах могут участвовать в глобальных продовольственных сетях и какие политические меры могут содействовать тому, чтобы такое участие стало достойным и равноправным. С точки зрения развития международных продовольственных сетей ключом к ответу на эти вопросы является развитие партнерских связей. В тех случаях, когда покупатель/экспортер зависит от производителя сельскохозяйственной продукции, а производитель продукции - от рынка и доходов покупателя/экспортера, проблема налаживания устойчивых торговых связей может быть решена, если обе стороны признают свою взаимозависимость. То же самое можно сказать и о взаимодополняемости супермаркетов, импортеров и экспортеров.

12. Развитие и внедрение интегрированных механизмов контроля качества в рамках всей цепочки, а также систем наблюдения и слежения позволяют агропромышленным компаниям и предприятиям розничной торговли гарантировать качество и безопасность продуктов питания. В то же время эти новшества ставят серьезные проблемы перед производителями в развивающихся странах. В некоторых странах супермаркеты начали внедрять программы тотального управления качеством и применяют принципы анализа рисков в критических точках контроля (НАССР) в отношении такой скоропортящейся и свежей продукции, как рыба и мясо. Их подстегивают как нормативные требования, так и частные стандарты.

13. Стандарты или кодексы поведения являются одними из наиболее традиционных инструментов, используемых для решения вопросов качества и безопасности в производственно-сбытовой цепочке. Существует множество кодексов поведения, охватывающих различные аспекты или географические участки производственно-сбытовой цепочки. В зависимости от местных условий, корпоративных стратегий и различных требований на конечных рынках при создании глобальных продовольственных цепочек можно разграничить два организационных принципа: товарную дифференциацию и более комплексные и жесткие товарные требования.

14. Товарная дифференциация тесно связана с конкурентными стратегиями продовольственных компаний и предприятий розничной торговли, главным образом работающих в своих нишах. Это означает, что в своих стратегиях закупки свежей продукции компании должны объединять материальные активы, такие, как земельные ресурсы и лаборатории, с неосязаемыми активами, например, со знаками качества или репутацией.

15. Потребительский выбор все чаще определяется соображениями качества и безопасности продуктов питания. На передний план выходят требования к экологической и социально-экономической устойчивости сельскохозяйственного производства, а также к безопасности продовольствия. То повышенное внимание, которое потребители стали уделять в последнее время безопасности свежих продуктов питания, оказывает мощное давление на пищевую промышленность и розничную торговлю, заставляя их совершенствовать методы сельскохозяйственного производства в соответствии со стандартами качества и безопасности и обеспечивать прозрачность и отслеживаемость работы производственно-сбытовой цепочки. Эти аспекты в глобальной практике снабжения способствуют расширению спроса на сертифицированные продукты.

16. Кроме того, международные компании работают в законодательных рамках, регулирующих безопасность продовольствия и имущественные права. Для продовольственных компаний важнейшим активом на этих конкурентных рынках стала способность обеспечить и сертифицировать качество, а также гарантировать безопасность продовольствия и его соответствие медико-санитарным требованиям. Поиск нормативно-правовой основы или протоколов для работы глобальных сырьевых цепочек позволяет увязать потребительский спрос и природоохранные соображения с более передовыми методами сельскохозяйственного производства. Это помогает также четко увязать действующее национальное законодательство с международными нормами регулирования.

17. То, что одни могут считать товарной дифференциацией по медико-санитарным соображениям или по соображениям безопасности, другие могут рассматривать как разновидность торговых барьеров. Внести ясность и прозрачность в эти вопросы призваны соглашения по СФМ и ТБТ. Однако во многих случаях частные требования крупных распределительных сетей, которые, как правило, отражают предпочтения потребителей, для производителей и экспортеров превращаются в обязательные нормы. Новые или изменяющиеся стандарты могут нанести ущерб торговле, который зачастую проявляется как раз в тех областях, куда стремятся проникнуть многие развивающиеся страны. Например, СФМ превратились в особенно мощное оружие, бьющее по развивающимся странам именно там, где они больше всего уязвимы, а именно в области товарной диверсификации.

18. Признание того факта, что СФМ и другие технические меры могут препятствовать торговле сельскохозяйственными и продовольственными товарами, позволило сосредоточить внимание на возможностях развивающихся стран в области СФМ. Высказывается озабоченность в связи с тем, что многие развивающиеся страны, и в частности наименее развитые среди них, не имеют возможностей для выполнения

требований СФМ на экспортных рынках, особенно на рынках развитых стран. В свою очередь, это подрывает имеющиеся у них сравнительные преимущества.

19. Хотя правила, регулирующие доступ на рынки, порождают иллюзию возможности выхода на такие рынки, тяжелые условия, в том числе изменения в законодательстве, в ряде случаев сильно осложняют эту задачу для экспортеров из развивающихся стран. Например, экспорт некоторых товаров в ЕС и Соединенные Штаты был запрещен по весьма сомнительным экологическим или техническим соображениям, касающимся упаковки, маркировки или этикетирования. Например, ввоз одного товара был запрещен на том основании, что он якобы был "неизвестен" официальным органам импортирующей страны. Ввоз другого товара был запрещен под предлогом чрезмерно высокого содержания запрещенного химиката. Однако его проверка в независимой лаборатории показала соответствие норме. На проведение подобных анализов может быть затрачено до 20% стоимости товара. Экспортеры из развивающихся стран не имеют средств на проведение подобных анализов, и в большинстве случаев они скорее всего будут терпеть неудачу, когда соображения безопасности используются как технический барьер в торговле. Другой проблемой является изменение стандартов в странах-импортерах. Например, новые правила импорта, введенные для борьбы с терроризмом и требующие заблаговременно уведомлять Администрацию по контролю за продуктами питания и лекарствами в США об отгружаемых в Соединенные Штаты товарах, на практике оказались чрезвычайно сложными. Мелкие экспортеры оказались не в состоянии быстро выполнить их. Развивающимся странам, и в частности экспортирующим свою продукцию МСП этих стран, в первую очередь необходима последняя информация об экспортных рынках и возможности для соблюдения действующих стандартов. В этой связи развивающимся странам было предложено создать свои собственные центры аккредитации, которые должны быть признаны всеми странами-импортерами.

20. Распространение частных стандартов качества и безопасности продуктов питания, а также усиление значения процедур принудительного обеспечения соблюдения публичных стандартов, которые ранее практически отсутствовали, являются важнейшими особенностями практики использования товарных требований в системе снабжения. Еще одной движущей силой эволюции частных стандартов в секторе супермаркетов является стремление многонациональных предприятий розничной торговли унифицировать частные стандарты, применяемые в рамках производственно-сбытовой цепочки в развитых и развивающихся странах. Одним из примеров может служить разработка общих стандартов EUROPGAP для супермаркетов. Неудивительно, что многие мелкие фермеры и перерабатывающие предприятия не могут выполнять требования супермаркетов и исключаются из числа их поставщиков. Хотя принятие единых стандартов и облегчает выполнение требований, применение одних и тех же стандартов

ко всем экспортерам вне зависимости от их конкретных социальных характеристик (например, использование детского труда) и экологических возможностей вызывает серьезные проблемы. В этой связи правительствам развитых стран было предложено принять участие в разработке частных стандартов, с тем чтобы учесть в них особые характеристики стран-экспортеров. В этом отношении могут помочь и другие инициативы, такие, как разработка кодекса эффективной практики в области установления социальных и экологических стандартов Международным альянсом по вопросам социальной и экологической аккредитации и маркировки (МАСЭАМ).

21. Действующие в частном секторе кодексы поведения оказывают серьезное влияние на экспортеров из развивающихся стран. Такие кодексы представляют собой официальный сборник торговых требований частного сектора, которые используются для обеспечения качества и безопасности товаров. В их основе лежат соглашения по СФСМ и ТБТ, внутреннее законодательство стран-импортеров, а также требования потребителей. Хотя кодексы поведения гарантируют выход на рынки выполняющим их требованиям экспортерам, в них могут устанавливаться и повышенные социальные и экологические требования, а также требования, определяемые предпочтениями потребителей. Хозяйства большинства фермеров и обрабатывающие предприятия в развивающихся странах невелики, и многие из них не в состоянии выполнять требования кодексов поведения крупных производственно-сбытовых сетей и в результате вынуждены уходить с рынка. Кроме того, эти производственно-сбытовые цепочки могут исказить естественный ход эволюции традиционных производителей, оказывать понижающее воздействие на цены и заработную плату, мешать развитию альтернативных рынков местными производителями и лишать местных потребителей их продукции. Было предложено для борьбы с этими отрицательными последствиями взимать национальный налог с оборота этих цепочек и использовать полученные таким образом средства вместе со взносами доноров для содействия выполнению требований, в первую очередь лишившимися рынков мелкими производителями.

22. Социальные и экологические требования, идентичные тем, которые существуют в странах, где работают сети розничной торговли, применяются и к странам-экспортерам. Для них это создает проблемы, поскольку социальные и экологические условия в разных странах неодинаковы. Например, экологическое требование, целесообразное в одной стране, может не являться таковым в другой в силу специфических географических условий. Правительства развитых и развивающихся стран должны участвовать в разработке кодексов поведения, с тем чтобы в них учитывалась специфика отдельных стран. Кроме того, были рассмотрены несколько примеров, показывающих, как распространение разных стандартов на идентичные товары наносит ущерб экспорту из развивающихся стран. Для решения этой проблемы необходима гармонизация стандартов

на международном уровне. Кроме того, развивающиеся страны не имеют возможностей адекватно противодействовать импортным запретам, и в этих странах необходимо создать местные инспекционные службы, обеспечив обучение их персонала.

23. Коллегиальная деятельность по разработке стандартов, например заблаговременные консультации между экспортерами и импортерами, представляет собой многообещающий путь решения проблем "двойных стандартов", практикуемых агропромышленными цепочками на национальном и международном уровнях. До применения кодексов поведения в развивающихся странах официальные органы этих стран должны принимать участие в их разработке. Необходимо содействовать международной гармонизации кодексов поведения, чтобы не нужно было соблюдать различающиеся требования на многочисленных экспортных рынках.

24. Возможность неожиданной утраты доступа к крупнейшим внешним рынкам из-за невыполнения требований к качеству и безопасности продуктов питания усугубляет уязвимость экспортеров из развивающихся стран. Речь идет в первую очередь о тех трудностях, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, ожидая близящихся изменений в экологических требованиях и требованиях к безопасности продуктов питания и пытаясь оценить их возможные последствия и решить, к кому они могли бы обратиться за помощью, с тем чтобы укрепить свой потенциал и своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения. Создание системы раннего оповещения о введении новых стандартов, особенно стандартов СФМ, поможет в определенной степени сгладить остроту этой проблемы. В ИСО и в частных органах стандартизации существуют интересные примеры "пробной" стандартизации.

25. В качестве примера динамичного сектора эксперты назвали органическое сельское хозяйство. Хотя в 2003 году суммарный стоимостной объем мировой торговли продукцией данного сектора составил лишь 24 млрд. долл. США, темпы ее роста в основных странах-потребителях (Соединенные Штаты и ЕС) достигали 20% и были довольно высокими по сравнению с большинством других отраслей. В различных странах существуют разные каналы сбыта. На крупнейшем рынке Соединенных Штатов почти половина органической продукции продается через супермаркеты, а другая половина - через магазины, торгующие натуральными продуктами питания. Основные возможности для развивающихся стран эксперты видят в тропических товарах, несезонной и сезонной продукции, которой не хватает в развитых странах, особенно фруктов и овощей. Другими двумя категориями являются новые или специфические товары (например, вина из Южного полушария), а также переработанные фрукты и овощи (главным образом в нерасфасованном виде). Ожидается, что важнейшими тенденциями станут "повышение зрелости" рынка и развитие отечественных рынков в развивающихся

странах, что приведет к дальнейшему общему росту рынка и обострению конкуренции. Предполагается, что у производителей из развивающихся стран будут сохраняться благоприятные перспективы.

26. Сложность требований, предъявляемых супермаркетами к безопасности продуктов питания и их экологическим параметрам, требует стратегической, активной реакции развивающихся стран, а не разобщенного, пассивного подхода, определяемого сиюминутными приоритетами. Такой стратегический, активный подход может включать в себя следующие элементы:

- Разработка национальных и региональных стратегий адаптации к некоторым очень важным общим или многоотраслевым требованиям, таким, как НАССР, прослеживаемость товаров, максимальный остаточный уровень или проект директивы ЕС REACH (регистрация, оценка и утверждение химикатов).
- Создание на национальном, субрегиональном или международном уровне центров обмена информацией об экологических требованиях и требованиях к безопасности товаров, а также соответствующих систем раннего оповещения и быстрого реагирования. Важно также собирать больше информации о появляющихся нормах регулирования/стандартах, а также о сертификационных требованиях и результатах консультаций между заинтересованными сторонами. Необходимо использовать все возможности для активного участия в этой деятельности.
- Создание или совершенствование систем адекватных природоохранных норм и стандартов, а также, когда это возможно, специфических стандартов на экспортную продукцию, которые были бы схожи с экологическими требованиями на основных целевых рынках.
- Совершенствование или создание национальных или субрегиональных систем экомаркировки.
- Активная деятельность по гармонизации, техническому согласованию и обеспечению взаимного признания норм и стандартов.
- Улучшение координации деятельности зарубежных доноров в области технической помощи и укрепления потенциала (включая импортеров в

соответствии со статьей 11 Соглашения по ТБТ) в интересах осуществления вышеуказанных направлений деятельности.

27. Необходимо в большей степени сосредоточить помощь на уровне подсекторов, особенно что касается мелких фирм, о которых учреждения, занимающиеся оказанием содействия, часто забывают в своих масштабных программах технической помощи. В этом контексте можно сделать следующие рекомендации:

- Крупным сетям супермаркетов следует распределять расходы на обеспечение более широкого выполнения санитарных и фитосанитарных требований по всем звеньям продовольственной цепочки посредством налаживания партнерских связей с правительствами стран.
- Для того чтобы преодолеть трудности, не позволяющие развивающимся странам оперативно оспорить запреты на импорт, необходимо создавать местные инспекционные центры и набирать в их штат инспекторов из нескольких стран, что позволит снизить отрицательные последствия подобных запретов.
- Создание региональных сетей аккредитационных органов в дополнение к действующему Международному форуму по аккредитации позволит снизить расходы на дорогостоящие процедуры аккредитации за рубежом и повысить качество некоторых программ сертификации.
- Существует необходимость в оказании содействия очень мелким предприятиям в приобретении базового оборудования для соблюдения СФМ посредством микрокредитования небольших закупок. Коммерческие кредиты этим фирмам зачастую недоступны, и выделение им целевых средств на эти цели, а также поддержка деятельности стандартизационных бюро помогут снизить остроту проблемы соблюдения СФМ на низовом уровне.
- Что касается кооперационных схем, фирмы в развитых странах следует поощрять к созданию совместных предприятий с контрагентами в развивающихся странах.
- Что касается возможных юридических проблем, подход ЕС к концепциям прослеживаемости и эквивалентности может быть неоправданно тяжелым бременем на некоторые развивающиеся страны и поставщиков конкретных

товаров. Экспертам по вопросам европейского права и норм ВТО следует изучить эти два вопроса на предмет того, можно ли обжаловать применяемые ЕС процедуры с точки зрения не законности самих концепций, а характера осуществления и дискриминационных последствий применения таких процедур.

28. Необходимо также укреплять международное сотрудничество. Здесь возможно принятие следующих мер:

- активное использование положений об особом и дифференцированном режиме (ОДР) в соглашениях по ТБТ и СФМ.
- Создание международных или субрегиональных центров информации об экологических требованиях правительств и частного сектора.
- Изучение возможности выработки региональных и субрегиональных стандартов и систем сертификации.
- Гораздо более активное участие развивающихся стран в проходящих в рамках Комитетов ВТО по ТБТ и СФМ дискуссиях с целью сохранения или повышения конкурентоспособности их экспорта. Необходимо использовать все возможности для повышения прозрачности, продления сроков рассмотрения уведомлений и переходных периодов, а также содействия участию развивающихся стран в консультациях по тематике стандартов. Кроме того, развивающимся странам следует активнее использовать Комитет ВТО по торговле и экологии, с тем чтобы поднимать вопросы влияния экологических требований и требований к безопасности продуктов питания на возможность доступа на рынки, в частности в плане важнейших общих тенденций; придавать практическое наполнение особому и дифференцированному режиму; и поддерживать активные стратегии перестройки и принимать деятельное участие в консультациях заинтересованных сторон по вопросам стандартизации.
- Осуществление инициативы ЮНКТАД по созданию Международной консультативной целевой группы по экологическим требованиям и международной торговле, которая занималась бы осуществлением различных проектов по оказанию помощи развивающимся странам в улучшении работы с информацией об экологических и медико-санитарных требованиях на

важнейших экспортных рынках; рассмотрением оптимальной практики в области стандартизации и проведением консультаций; а также обсуждением национального опыта осуществления активных стратегий адаптации; это - своевременный шаг в правильном направлении.

29. Для того чтобы производители из развивающихся стран смогли воспользоваться возможностью выхода на новые рынки, которые появляются у них благодаря сетям супермаркетов, им требуется поддержка государства. Правительства развивающихся стран должны предоставлять адекватные возможности для укрепления потенциала и разрабатывать действенные индустриальные стратегии и меры; такая политика должна охватывать, например, следующие области: стандартизация, контроль качества, доступ к конъюнктурной информации, снабжение факторами производства, поощрение инвестиций, стимулирование развития технологии, развитие малых и средних предприятий, совершенствование и/или диверсификация агропромышленных отраслей. Например, в Тринидаде и Тобаго правительство оказывает малым и средним фермерским хозяйствам помощь в соблюдении стандартов качества на птицу, которая поставляется в супермаркеты по договорам. Правительства и гражданское общество развивающихся стран могут помочь производителям превратиться в ценных партнеров крупных распределительных компаний и финансовых учреждений. В этом контексте важно поощрять развитие мощного отечественного рынка, с тем чтобы производители не становились заложниками быстрых изменений во вкусах на рынках развитых стран.

30. Правительства развивающихся стран должны финансировать развитие ориентированных на мелких производителей информационно-консультационных услуг в целях решения таких проблем, как неэффективная работа рынков факторов производства, а также для снижения потерь. Эксперты согласились с тем, что первым шагом в создании правительствами стимулирующих условий могли бы стать утверждение товарных сортов и стандартов для местных производителей и финансирование информационно-консультационных услуг. С учетом продолжительности времени для прохождения сертификации СФМ в странах-импортерах эксперты предложили производителям утвердить несколько товарных сортов, начиная с самых низших, ориентированных главным образом на менее требовательные местные рынки. В ходе этого процесса могло бы происходить укрепление потенциала в области стандартизации.

31. Организации, занимающиеся сертификацией добросовестной торговой практики, такие, как "Макс Хавелаар", также могут сыграть важную роль, помогая производителям выходить на наиболее перспективные рынки. В том же ключе крупные компании розничной торговли постоянно ищут привлекательные новые и экзотические товары, с тем чтобы удовлетворять спрос требовательных и много путешествовавших потребителей.

В этой связи развивающимся странам можно рекомендовать составить перечень существующих уникальных товаров, таких, как натуральные и свежие продукты питания, чай, травы и медикаменты, которые они могли бы зарегистрировать как свою собственность и впоследствии предлагать крупным дистрибуторам. В качестве примера был упомянут совместный проект по созданию высокопитательной конфеты на основе африканского продукта.

32. Правительства развитых стран могут содействовать этому процессу, поощряя передачу технологии и оказывая техническую помощь в создании потенциала, необходимого для выполнения стандартов. Например, в Кот-д'Ивуаре были внедрены системы, гарантирующие отслеживаемость свежих фруктов, наряду с мерами, которые помогают производителям адаптироваться к европейским требованиям к качеству и фитосанитарному законодательству в контексте помощи со стороны Европейского союза. Правительства развитых стран также могут оказать помощь, стимулируя своих импортеров облегчать выход на рынки для производителей из развивающихся стран и упрощая нормативную процедуру выдачи разрешений на ввоз продукции из развивающихся стран. Например, такое разрешение стало одной из основных трудностей в получении доступа на рынок США на основании ЗРВА. Они могли бы также рассмотреть возможность оказания производителям из развивающихся стран такого же содействия в адаптации к меняющимся стандартам, как и отечественным производителям.

Распределительные услуги

33. В рамках переговорного процесса после конференции в Дохе было организовано совещание экспертов по распределительным услугам, торговле и перспективам развития развивающихся стран, основное внимание не котором уделялось проблематике распределительных услуг и их связи с другими видами хозяйственной деятельности. На совещании затрагивались и другие вопросы, такие как разница между официально согласованными возможностями доступа на рынки и реальными условиями выхода на них, стимулирование участия развивающихся стран в международной торговле и многосторонние аспекты политики в области конкуренции.

34. Характерными особенностями глобальных рынков являются обострившаяся конкуренция и жесткие требования к качеству, которые осложняют для многих развивающихся стран использование рыночных возможностей. Развивающимся странам, и особенно НРС, важно укреплять свои возможности формулировать и претворять в жизнь стратегии повышения конкурентоспособности предприятий, поставляющих продукцию на международные рынки. Со своей стороны международное сообщество

должно содействовать этим усилиям посредством создания благоприятных условий для многосторонней торговли.

35. Участники совещания экспертов признали, что происходящие в настоящее время на мировом уровне изменения в области распределительных услуг не только открывают ряд новых интересных возможностей, но и ставят серьезные экономические и социальные проблемы перед развивающимися странами. Для того чтобы свести к минимуму риск и добиться максимальной отдачи от развития этого сектора, который тесно связан практически со всеми другими видами услуг и сферами хозяйственной деятельности, все члены ВТО должны приложить усилия к тому, чтобы обеспечить успешное завершение переговоров по распределительным услугам в рамках ГАТС.

Значение распределительных услуг для экономики и развития

36. Распределительные услуги очень важны для всех стран с учетом их вклада в ВВП и занятость, а также многочисленных обратных связей практически со всеми другими секторами, в том числе с сельским хозяйством и обрабатывающей промышленностью. Традиционно этот сектор услуг рассматривался как исключительно внутренний и в большинстве стран являлся объектом защиты и регулирования. В то же время под влиянием процесса глобализации сектор распределительных услуг сегодня переживает глубокие изменения как в развитых, так и в развивающихся странах. Эффективное функционирование этого сектора и возможность получения реального доступа к предлагаемым услугам также являются важнейшими факторами, определяющими в конечном счете конкурентоспособность поставщика.

37. Крупные интегрированные и диверсифицированные распределительные сети, как правило, принадлежат операторам из развитых стран. Эти сети, на которые приходится очень большая доля рынка и высокий процент стоимостного объема продаж, обладают огромным влиянием в сфере распределительных услуг во всем мире. И без того высокая степень концентрации рынков распределительных услуг продолжает расти под влиянием активной практики слияний и поглощений. В результате свыше 70% стоимости, создаваемой в сельском хозяйстве США, достается дистрибьюторам и лишь 3% - фермерам. Аналогичной является ситуация и на рынках свежих продуктов и овощей.

38. Хорошо известно, что, в случае таких товаров, как бананы и кофе, доля производителей еще меньше. Валовая выручка производителей бананов составляет лишь 5% от их розничной цены, в то время как расходы на распределение и продажу в розничной сети составляют 34% цены, а прибыль в системе распределения - 17%; остальная часть приходится на транспортные расходы, налоги, затраты в процессе

вызревания и другие издержки и сборы. Таким образом, системе распределения достается 51% от конечной цены бананов, причем свыше 90% уплачиваемой потребителями цены остается в странах-импортерах. Самым экстремальным, по-видимому, является пример кофе, поскольку из средней цены чашки проданного потребителям кофе фермерам достается менее 1 американского цента. Кроме того, неравенство сил покупателей и поставщиков проявляется не только в торговле товарами, но и в международной торговле некоторыми видами услуг, в то числе в сфере туризма, где антиконкурентная практика крупных туристических операторов характеризуется вертикальной интеграцией, а также в сфере аудиовизуальных услуг, 80% мирового рынка которых контролируется компаниями США.

39. Сектор текстильных изделий и одежды является традиционным, и в то же время динамичным сектором, где развивающиеся страны имеют четкие сравнительные преимущества и где они могут расширять свое присутствие и получать выгоды от торговли. В то же время их экспорт сталкивается с серьезными ограничениями. Ввиду ожидающегося обострения конкуренции после прекращения действия Соглашения по текстильным изделиям и одежде, развивающиеся страны, по-видимому, будут и впредь сталкиваться с серьезными барьерами для доступа и выхода на рынки развитых стран. В последнее время инструментом интервенции, благоприятствующим отечественным производителям текстильной продукции в развитых странах, стали правила происхождения в сочетании со сравнительно высокими тарифами, распространяющимися на этот сектор, а также механизм региональных соглашений. Кроме того, дополнительной преградой для экспорта из развивающихся стран могут стать кампании, проводимые якобы под предлогом защиты прав трудящихся и охраны окружающей среды. Работающие на рынке одежды мощные компании, имеющие широкие возможности для реализации продукции на своих отечественных рынках, заставляют производителей из развивающихся стран выполнять кодексы поведения, которые зачастую неоправданны, непредсказуемы и устанавливают такие стандарты, которые являются более жесткими по сравнению с международно признанными. Эти требования мешают нормальной работе производителей и превращаются в препятствие для выхода на рынки. Кроме того, недавние инициативы, направленные на формирование устойчивого сектора текстильных изделий и одежды в ЕС, могут поставить дополнительные барьеры для производителей из развивающихся стран. Было предложено провести исследование, посвященное нетарифным барьерам в торговле текстильными изделиями и одеждой, с тем, чтобы прекращение действия Соглашения по текстильным изделиям и одежде прошло безболезненно.

40. Влияние крупных транснациональных распределительных сетей растет и в тех секторах, где развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества (благодаря дешевой рабочей силе и наличию природных ресурсов), таких, как агробизнес и туризм. Господствующее положение таких компаний, большинство из которых представляют собой крупные фирмы из развитых стран, не позволяет развивающимся странам в полной мере использовать свой потенциал во многих других областях, таких, как аудиовизуальные услуги и программное обеспечение.

41. Технологические, управленческие и функциональные изменения, которые проявляются и в таких областях, как снабжение и финансирование, быстро меняют "правила игры" в секторе распределительных услуг, еще более усиливая позиции крупных сетей по сравнению с менее крупными предприятиями. Производителям из развивающихся стран трудно реагировать на широкомасштабное внедрение быстро меняющихся и довольно жестких частных сортов и стандартов в супермаркетах. Высокие стандарты качества, устанавливаемые крупными дистрибьюторами, зачастую являются барьерами для мелких поставщиков.

42. В большинстве развивающихся стран в сфере распределения по-прежнему господствуют традиционные предприятия. Сильно раздробленный сектор розничной торговли состоит из двух частей: один, небольшой современный подсектор удовлетворяет потребности населения с высоким уровнем дохода, в то время как другой, крупный и многообразный традиционный сектор, включает в себя небольшие магазины, уличную торговлю, государственные оптовые рынки, муниципальные районные рынки, периодические организуемые уличные и деревенские ярмарки, а также другие пункты торговли, которые в разных странах имеют свои особенности.

43. Сегодня распределительный сектор в развивающихся странах также быстро меняется. В последнее время бурный рост супермаркетов наблюдается в Африке, особенно в ее восточной и южной частях. В Южной Африке через супермаркеты реализуется 55% общенационального объема продаж овощной продукции, а в Нигерии - лишь 5%. Кроме того, поскольку в развитых странах распределительные услуги превратились в зрелую отрасль с невысокой нормой прибыли, крупные распределительные сети проводят агрессивную стратегию проникновения на зарубежные рынки, используя открывающиеся в развивающихся странах возможности. Таким образом, сектор распределительных услуг переживает процесс быстрой глобализации и интернационализации, причем господствуют в нем несколько очень крупных корпораций из Соединенных Штатов, Европы и Японии. Лишь в Китае и Перу национальные дистрибьюторы занимают важное место на отечественном рынке.

44. Многие развивающиеся страны либерализовали свою экономику, создав благоприятные условия для транснациональных компаний и крупных дистрибьюторов. В Ливане, например, еще не создана инфраструктура для контроля качества импорта или экспорта, отсутствуют аккредитованные лаборатории, страна находится на начальном этапе регламентации безопасности продуктов питания, законодательство в области конкуренции отсутствует, антидемпинговые нормы устарели, а закон о защите потребителей лишь только обсуждается в Совете министров. Кроме того, в стране нет эффективно работающего органа по оценке соответствия. В этих условиях крупные распределительные сети контролируют 80% импорта при быстром росте крупных иностранных сетей розничной торговли. В то же время многие местные менее крупные сети супермаркетов вынуждены закрываться. В этих условиях звучат жалобы на то, что местные поставщики вытесняются с рынка зарубежными сетями розничной торговли. Утверждается, что эти сети практикуют очень длительные сроки погашения кредитов (до шести месяцев) и в то же время открывают в Ливане и за рубежом новые отделения, заставляя поставщиков думать, что причитающиеся им суммы используются для расширения хозяйственной деятельности. Широко распространены и другие виды злоупотребления господствующим положением, такие, как кампании по продвижению товаров за счет их продажи ниже себестоимости и принудительная внутренняя реклама, которые ведут к вытеснению с рынка менее крупных предприятий. В то же время эти мелкие предприятия неохотно обращаются с жалобами к властям, опасаясь потерять свое место в крупных распределительных сетях и не веря в то, что им будет оказана действенная помощь. В Сьерра-Леоне зарубежные сети супермаркетов еще не проникли, однако в стране существуют крупные импортеры, контролирующие цены. Соответственно, по общему признанию, антиконкурентная практика крупных распределительных сетей может в определенной степени сводить на нет результаты либерализации, лишая развивающиеся страны торговых преимуществ.

45. Глубокие изменения, происходящие в сфере распределительных услуг, во многих развивающихся странах сопровождаются серьезными социальными последствиями, и их влияние на рынок труда вызывает особую обеспокоенность директивных органов. Уже давно получил признание тот факт, что чрезвычайно неравномерное распределение доходов между различными звеньями международно-производственно-сбытовых цепочек, наносящее особенно сильный удар по мелким сельским производителям в развивающихся странах и увековечивающее нищету и неравенство, является серьезной этической проблемой.

46. Один из подходов к этой проблеме, которого, безусловно, недостаточно, но который становится все более популярным, заключается в том, чтобы относиться к общемировой реальности недобросовестной торговой практики как к исключительно этической

проблеме и решать ее посредством стимулирования "добросовестной торговой практики". В отличие от стандартного экономического подхода акцент на добросовестность торговли требует платить "как можно больше, а не как можно меньше", подчеркивая социальную ответственность и влияние хозяйственной деятельности на культурные традиции, условия труда, доходы работников и состояние окружающей среды. Важнейшим элементом и необходимым условием добросовестной торговли является персонификация производителя в глазах потребителя, который осознает его человеческие проблемы и, следовательно, готов заплатить больше той цены, которую он заплатил бы в обычных рыночных условиях, где значение имеют лишь товарные характеристики продукции.

47. Итак, процесс модернизации и глобализации распределительных сетей в развивающихся странах дает два основания для беспокойства. Первое из них - это последствия для конкурентоспособности товаров и услуг, экспортируемых развивающимися странами, а если говорить более конкретно, последствия для условий выхода на рынки. Вторым основанием для беспокойства являются последствия проникновения на внутренние рынки развивающихся стран транснациональных распределительных компаний. Эти два вопроса нуждаются в более глубоком изучении в ЮНКТАД, что помогло бы расширить возможности НРС решать их в контексте переговоров в рамках ГАТС.

48. Ни в коей мере не недооценивая серьезных проблем, сопряженных с вышеуказанными тенденциями, некоторые участники указали на то, что продолжающийся процесс модернизации и глобализации распределительных услуг открывает перед развивающимися странами определенные возможности для развития с точки зрения повышения эффективности, технического прогресса, более глубокой интеграции в международную торговую сеть и доступа к иностранному капиталу.

49. ПИИ в услуги распределения могут способствовать росту занятости, техническому прогрессу и модернизации в развивающихся странах. Примером могут служить курьерские услуги и услуги экспресс-почты: их быстрый рост стимулирует приток инвестиций в транспорт и инфраструктуру многих развивающихся стран. Другим многообещающим примером является развитие электронной торговли, благодаря которой мелкие поставщики в развивающихся странах могут найти новые рынки сбыта для своих товаров и услуг, в первую очередь в развитых странах.

50. В числе других областей, где либерализация может привести к серьезным положительным изменениям, назывались аудиовизуальные услуги. В то же время некоторые участники утверждали, что господство крупных американских компаний серьезно ограничивает возможности развивающихся стран проникать на мировые рынки

аудиовизуальных услуг, причем с подобными трудностями сталкиваются даже такие страны, как Индия, которые могут опереться на мощную местную аудиовизуальную индустрию.

Распределительные услуги и переговоры в рамках ГАТС

51. В контексте проходящих в рамках ГАТС переговоров распределительные услуги делятся на четыре категории: оптовая торговля, розничная торговля, комиссионные услуги и франчайзинг. Обязательства в этой области играют особое значение, поскольку распределительные услуги лежат в самом сердце логистической цепочки и имеют огромное значение для торговли товарами и другими услугами. В ходе переговоров в рамках ГАТС особое внимание уделялось доступу к распределительным сетям и пунктам оптовой и особенно розничной торговли, а также собственности на них. Расширение иностранного присутствия происходит главным образом путем приобретения отечественных сетей, хотя в некоторых случаях средства инвестируются в новые компании и создание совместных предприятий с местными фирмами.

52. В связи с трансформацией сектора розничной торговли во многих развивающихся странах стала высказываться озабоченность по поводу ее воздействия на традиционную розничную торговлю, а также социальных последствий, включая безработицу. При этом упоминались представленные Таиландом и Китаем документы, посвященные анализу торговли услугами. Кроме того, определенная озабоченность высказывалась и в связи с влиянием на конкуренцию крупных сетей и дальнейшей концентрации отрасли. В этой связи адекватная нормативно-правовая основа может рассматриваться как предпосылка повышения эффективности и осязаемой отдачи для потребителей, а также нахождения правильных решений для борьбы с антиконкурентными проявлениями и решения социальных проблем.

53. Во всех высказанных в связи с ГАТС предложениях отмечается важность этого сектора для национальной экономики с точки зрения рабочих мест, возможностей для получения доходов и доли ВВП. Несмотря на различия между странами в уровне развития, а также в структурных характеристиках и проводимой политике, среди секторов услуг распределительные услуги с точки зрения вклада в ВВП и занятости уступают место лишь туризму. До недавнего времени сектор розничной торговли в большинстве стран в основном состоял из мелких магазинов, занимающихся розничной торговлей, продуктами питания, текстильными изделиями, одеждой, обувью, бытовым оборудованием и т.д. Возможно, именно поэтому во многих странах распределительные услуги традиционно рассматриваются в качестве преимущественно отечественного сектора и, соответственно, жестко регулируются и в значительной степени защищаются от конкуренции из-за рубежа.

54. В то же время в течение прошлого десятилетия либерализация торговли, а также развитие механизмов быстрой поставки товаров и новых технологий расширили возможности оптовых и розничных предприятий закупать продукцию на международном рынке. Распределительный сектор становится все более концентрированным по мере того, как крупные компании еще более укрупняются благодаря новым корпоративным стратегиям слияний и поглощений, а также укреплению связей и кооперации (вертикальной интеграции) с производственными предприятиями на внутреннем и внешнем рынках. Из 10 крупнейших розничных компаний в мире (по объему продаж) три являются американскими компаниями, пять - немецкими и две - японскими. На фоне этих тенденций совершенно не удивительно, что Соединенные Штаты, ЕС и Япония призывают к дальнейшей либерализации этого сектора. Одной из важнейших целей распределительных сетей из развитых стран, по всей видимости, являются ориентированные на состоятельную клиентуру сегменты рынка в Восточной Азии и Латинской Америке.

55. Распределительные услуги, которые играют особо важное значение для торговли промышленной продукцией и услугами, влияют и на торговлю сельскохозяйственными товарами. Таким образом, в ходе ведущихся в рамках ГАТС переговоров вопрос доступа к распределительным сетям, оптовым предприятиям и складским помещениям и собственности на них выходят на первый план. В этой связи эффективное претворение в жизнь положений статьи IV ГАТС имеет важнейшее значение для расширения участия развивающихся стран в международной торговле услугами. Кроме того, осуществление положений статьи IV повысит также конкурентоспособность развивающихся стран в других торговых областях, например с точки зрения доступа к несельскохозяйственным рынкам (ДНСР).

56. Торговля распределительными услугами осуществляется главным образом через коммерческое присутствие или инвестиции и трансграничную поставку, включая электронную торговлю. Члены ВТО признают влияние новых технологий, и в частности Интернета и электронной торговли, которые создают для всех торговых партнеров как новые возможности, так и проблемы. Рост сферы распределительных услуг связан с постепенной либерализацией и расширением международной торговли. В то же время развивающиеся страны волнуют последствия либерализации торговли и перспективы развития в этом секторе, свидетельством чему являются недавно представленные Таиландом и Китаем материалы, в которых они излагают свою позицию по отношению к ГАТС. Эти страны выразили озабоченность в связи с тем, что процесс либерализации приводит к потере поставщиками из развивающихся стран своей доли на рынке

распределительных и рекламных услуг, что еще более обостряет стоящие перед МСП проблемы.

57. На начальных этапах переговоров 10 членов ВТО¹, включая развивающиеся страны (Меркосур, Колумбия, Республика Корея), представили конкретные предложения для переговоров по распределительным услугам, в которых указывали конкретные переговорные области, представляющие для них интерес и вызывающие озабоченность этих членов. Кроме того, распределительные услуги стали первой сферой услуг, где была задействована процедура урегулирования споров. В ходе недавнего спора по вопросам услуг (Европейские сообщества - режим импорта, продаж и распределения бананов) встал вопрос об определении оптовых услуг. ЕС утверждал, что в торговле бананами услуги оптовой торговли начинают оказываться после завершения процесса созревания бананов и что вся деятельность до этого момента должна определяться не как оптовая торговля бананами, а как процесс их производства. Группа экспертов отметила, что в соответствующем определении услуг товарной классификации (КОП) не проводится различий между зелеными и зрелыми бананами и что этой категорией услуг охватывается распределение обоих видов бананов. В то же время распределительные услуги являлись важным предметом переговоров о вступлении в ВТО, и все недавно присоединившиеся к этой организации страны взяли на себя определенные обязательства в этом секторе. Например, при вступлении в ВТО Китая было составлено конкретное приложение по распределительным услугам.

Положение развивающихся стран на переговорах по распределительным услугам

58. Немногие развивающиеся страны чувствовали себя уверенно, принимая конкретные обязательства в этом секторе в ходе Уругвайского раунда (некоторые из обязательств содержатся в перечнях 36 членов и всех недавно присоединившихся стран). Еще меньше стран упоминают в своих обязательствах комиссионные услуги (21) и франчайзинг (23). Услуги оптовой торговли являются крупнейшим компонентом распределительных услуг, и на них приходится значительная доля всей торговли услугами. В то же время обязательства в отношении полной либерализации поставки услуг первым-третьим способами встречаются довольно редко. Одним из тех немногих членов, которые обязались полностью либерализовать торговлю оптовыми услугами, является Сенегал.

¹ Австралия, Европейский союз, Канада, Колумбия, Меркосур, Республика Корея, Соединенные Штаты, Чили, Швейцария и Япония.

59. Распределительному сектору уделяется важное внимание в контексте проходящих в рамках ГАТС переговоров: даже к НРС обращались с просьбами взять на себя конкретные обязательства в этой области. В трети из 39 первоначальных предложений не фигурировало никаких новых обязательств в этом секторе. В то же время с учетом нынешней ситуации развивающиеся страны не рискуют в ходе переговоров в рамках ГАТС брать на себя дополнительные обязательства по либерализации сектора распределительных услуг, даже несмотря на гибкость Соглашения и тот факт, что в его основе лежит принцип позитивного перечня.

60. Выработка норм в соответствии со статьей VI.4 ГАТС, посвященной внутреннему регулированию, очень важна в сфере распределительных услуг, поскольку меры, касающиеся требований и процедур квалификации, технических стандартов и требований лицензирования, не должны превращаться в ненужные барьеры в торговле услугами. В соответствии со статьей XIX.2 ГАТС, развивающиеся страны могут оговаривать открытие своих рынков определенными условиями, в том числе ограничивая число поставщиков и выдвигая требования к результатам хозяйственной деятельности. Согласно положению статьи XVI ГАТС страны могут ограничивать коммерческое присутствие, в том числе долю иностранного капитала, численность занятого иностранного персонала и формы юридических лиц. В статье XVI предусматривается также возможность использования критерия экономической необходимости для сглаживания последующих возможных негативных последствий проникновения зарубежных субъектов на рынок, что может быть особенно актуальным в сфере услуг розничной торговли.

61. Как эффективность ГАТС, так и готовность развивающихся стран продолжать либерализацию сферы услуг можно повысить в случае достижения консенсуса по вопросу об осуществлении многосторонних норм применения защитных мер, поскольку такой инструмент мог бы впоследствии стать эффективной гарантией против возможных негативных последствий обязательств в отношении либерализации.

62. Наконец, обсуждения показали, что переговоры по распределительным услугам неразрывно связаны с переговорами по другим секторам услуг, а также с переговорами в секторах сельского хозяйства и промышленности. Кроме того, был сделан вывод о необходимости изучения следующих вопросов, для того чтобы сделать более содержательной позицию развивающихся стран на переговорах по распределительным услугам:

- Происходящие в последнее время во всем мире изменения в области распределительных услуг различными путями влияют на торговлю и процесс развития развивающихся стран.
- Тенденция концентрации влияет на предприятия развивающихся стран, причем не только на их внутренних рынках, но и на наиболее привлекательных для них рынках развитых стран.
- Эволюция распределительных услуг оказывает особое влияние на МСП: производителей, розничные предприятия и экспортеров, - в развивающихся странах.
- Развивающиеся страны при правильной и адекватной международной поддержке должны определить и использовать на национальном уровне пути и средства, позволяющие получить доступ к новым технологиям распределения.
- В этой области развивающиеся страны могли бы проводить постепенную либерализацию, опираясь на предусмотренные в ГАТС гибкие положения для определения нормативных условий.
- Развивающимся странам можно было бы помочь преодолеть связанные с либерализацией распределительных услуг опасности за счет создания и совершенствования действенного многостороннего защитного механизма, который впоследствии стал бы своего рода предохранительным клапаном.
- Могут ли нормы по вопросам конкуренции и дальше прорабатываться и приниматься на международном/многостороннем уровне или рассматриваться в качестве сквозного вопроса в различных многосторонних торговых соглашениях, в том числе в связи с распределительными услугами?

63. Учитывая важность обсуждавшихся на Совещании экспертов вопросов для подготовки ЮНКТАД XI, участники сошлись в том, что ЮНКТАД должна и впредь анализировать вышеупомянутые вопросы и предоставлять развивающимся странам конкретные аналитические материалы и техническую помощь, с тем чтобы они могли лучше оценивать проблемы и возможности, возникающие у них в области распределительных услуг, а также принимать действенное участие в переговорах в этой области в рамках ВТО.

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

Открытие Совещания экспертов

64. Совещание экспертов по вопросу об условиях выхода на рынки, затрагивающих конкурентоспособность и экспорт товаров и услуг развивающихся стран: крупные распределительные сети было открыто во Дворце Наций в Женеве 26 ноября 2004 года г-жой Лакшми Пури, директором Отдела международной торговли товарами и услугами и сырьевых товаров ЮНТАД.

Выборы должностных лиц

65. На своем первом заседании Совещание экспертов избрало в состав своего президиума следующих должностных лиц:

Председатель:	г-н Энрике Манало (Филиппины)
Заместитель Председателя-Докладчик:	г-н Луис Веласкес (Венесуэла)

Утверждение повестки дня

66. На этом же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.1/EM.23/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня.
3. Условия выхода на рынки, затрагивающие конкурентоспособность и экспорт товаров и услуг развивающихся стран: крупные распределительные сети с учетом особых потребностей НРС.
4. Утверждение доклада Совещания.

Документация

67. Для рассмотрения основного пункта повестки дня Совещанию экспертов была представлена записка секретариата ЮНКТАД, озаглавленная "Условия выхода на рынки, затрагивающие конкурентоспособность и экспорт товаров и услуг развивающихся стран: крупные распределительные сети с учетом особых потребностей НРС" (TD/B/COM.1/EM.23/2).

Утверждение доклада Совещания

68. На своем заключительном заседании Совещание экспертов уполномочило Докладчика подготовить под руководством Председателя окончательный доклад Совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ*

1. На Совещании присутствовали эксперты из следующих государств - членов ЮНКТАД:

Буркина-Фасо	Мексика
Венесуэла	Монголия
Гватемала	Оман
Джибути	Республика Корея
Доминиканская Республика	Российская Федерация
Индия	Сальвадор
Испания	Сирийская Арабская Республика
Камбоджа	Судан
Китай	Суринам
Коморские острова	Сьерра-Леоне
Кот-д'Ивуар	Тринидад и Тобаго
Куба	Филиппины
Ливан	Франция
Мадагаскар	Эфиопия
Марокко	

2. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Европейское сообщество

Центр "Юг"

3. На Совещании было представлено следующее учреждение Организации Объединенных Наций:

Международный торговый центр

4. На Совещании были представлены следующие специализированные учреждения и приравненные к ним организации:

* Список участников см. в документе TD/B/COM.1/EM.23/INF.1.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация

Международный валютный фонд

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Всемирная торговая организация

5. На Совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Общая категория

Международная конфедерация свободных профсоюзов

6. На Совещании присутствовали следующие докладчики:

г-н Мартин Догерти, руководитель исследований, "Серрекс Лимитед", Лондон,
Соединенное Королевство

г-н Эммануэль Долли, Исполнительный секретарь Центральной организации
производителей и экспортеров ананасов и бананов (ОСАВ), Абиджан,
Кот-д'Ивуар

Его Превосходительство г-н Алехандро Хара, посол Чили при ВТО

г-н Жан Клод Колер, начальник секции фруктов и овощей, "Мигро", Женева,
Швейцария

г-н Рене Ливельд, министерство иностранных дел, Парамарибо, Суринам

г-н Марио Марконини, бывший заместитель министра торговли и промышленности,
Бразилиа, Бразилия

г-н Филип Марсден, директор Форума по вопросам законодательства в области
конкуренции и старший научный сотрудник Британского института по
проблемам международного права и сравнительного правоведения, Лондон,
Соединенное Королевство

г-н Франсуа Сути, уполномоченный по многосторонним связям, Совет по вопросам конкуренции, Париж, Франция

г-н Ситзе Веллема, руководитель программы, Вагенингенский университет и исследовательский центр агротехнологии и продовольственных инноваций, Нидерланды

г-н Дейв Уззерспун, профессор и директор кафедры управления агробизнесом, Мичиганский государственный университет, Детройт, Соединенные Штаты Америки.
