



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ

Distr.
GENERAL

E/ECE/1311
17 February 1995

RUSSIAN
Original: ENGLISH

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

Пятидесятая сессия

(Пункт 3 предварительной повестки дня)

**ПУТИ И СРЕДСТВА СОДЕЙСТВИЯ РАСШИРЕНИЮ ТОРГОВЛИ
В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Доклад секретариата

ЧАСТЬ I

Сводное резюме и рекомендации

Примечание: Со ссылкой на свое решение С (49) о содействии расширению торговли на международных рынках товарами из стран, находящихся на переходном этапе, Комиссия на своей сорок девятой сессии просила Исполнительного секретаря в консультации с государствами – членами ЕЭК подготовить исследование, содержащее рекомендации о путях и средствах содействия расширению торговли стран, находящихся на переходном этапе.

С учетом этого секретариат подготовил нижеследующее исследование "Пути и средства содействия расширению торговли в странах с переходной экономикой", которое состоит из трех частей: часть I – "Исполнительное резюме и рекомендации" (E/ECE/1311); часть II – "Анализ проблем" (E/ECE/1311/Add.1); и часть III – "Конкретные меры и выводы" (E/ECE/1311/Add.2).

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ I

(Е/ЕСЕ/1311)

| | <u>Пункты</u> |
|---|---------------|
| А. СВОДНОЕ РЕЗЮМЕ | 1 - 12 |
| В. РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СКООРДИНИРОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ДЕЙСТВИЙ | 13 - 42 |

ЧАСТЬ II

Анализ проблем

(Е/ЕСЕ/1311/Add.1)

| | |
|--|----------|
| С. ВВЕДЕНИЕ | 1 - 7 |
| Д. РОЛЬ И СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ | 8 - 17 |
| Е. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ | |
| 1. Конкуренентоспособность: роль промышленной стратегии и поддержки | 18 - 43 |
| 2. Макроэкономическая стабилизация и структурные реформы | 44 - 49 |
| 3. Внутренние барьеры на пути развития экспорта и повышения конкурентоспособности предприятий | 50 - 62 |
| 4. Доступ к рынкам | |
| а) Уругвайский раунд как механизм обеспечения доступа к рынкам | 63 - 71 |
| б) Доступ к западным рынкам | 72 - 89 |
| с) Доступ к восточным рынкам | 90 - 93 |
| 5. Относительная важность внешних и внутренних барьеров в торговле стран с переходной экономикой | 94 - 107 |

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ III (окончание)

Конкретные меры и выводы

(Е/ЕСЕ/1311/Add.2)

Ф. КОНКРЕТНЫЕ МЕРЫ ПО УПРОЩЕНИЮ ТОРГОВЛИ

1. Институциональные меры
2. Международные торговые стандарты
3. Прямые иностранные капиталовложения
4. Совершенствование платежной системы и механизмы финансирования взаимной торговли

Г. ВЫВОДЫ

* * *

ПУТИ И СРЕДСТВА СОДЕЙСТВИЯ РАСШИРЕНИЮ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

ЧАСТЬ I

А. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ

1. Цель доклада

1. Цель доклада – проанализировать торговые проблемы стран с переходной экономикой и предложить отдельные конкретные меры по развитию торговли. В нем излагается скоординированная региональная программа действий по расширению торговли в интересах экономики стран Центральной и Восточной Европы и новых независимых государств (ННГ).

2. Общие результаты

2. В связи с тем, что экономика большинства стран, находящихся на переходном этапе, имеет довольно незначительные масштабы, а также ввиду ограниченности ресурсов улучшение их торговых показателей имеет существенно важное значение для успешного развития процесса реформ. Однако начиная с 1989 года торговые показатели этих стран вызывают разочарование. Одновременно с сокращением объема экспорта произошел сдвиг в его товарной структуре в сторону преобладания товаров с низким уровнем добавленной стоимости и сырьевых материалов.

3. Чтобы улучшить положение и повысить конкурентоспособность экспорта, правительства стран с переходной экономикой должны внести важный вклад в поддержку процесса создания благоприятной среды для частных предприятий. Двумя предварительными условиями успешного развития этого процесса являются макроэкономическая стабилизация и приватизация, поэтому все правительства в регионе должны рассматривать их в качестве первоочередных целей.

4. В скоординированной региональной программе действий определяется набор основных приоритетов для правительств стран Содружества Независимых Государств (СНГ), Центральной и Восточной Европы и западных стран с рыночной экономикой. В условиях ограниченности ресурсов и невозможности финансирования всех желательных мер страны с переходной экономикой должны сосредоточиться на тех направлениях, где больше всего требуются позитивные сдвиги. В целях содействия осуществлению рекомендаций доклада выработан ряд предложений в тех областях, где ЕЭК ООН призвана играть существенную роль в сотрудничестве с другими международными учреждениями. К ним относятся исследования и конференции, специальные проекты и крупномасштабные программы развития торговли.

3. Анализ проблем

5. В докладе отмечается, что развитию торговли в странах с переходной экономикой препятствуют внутренние и внешние барьеры. Хотя роль внешних барьеров (например,

условия доступа на рынки западных стран) не следует игнорировать, в большинстве стран с переходной экономикой внутренние факторы (например, проблемы, связанные с инфраструктурой, и недостатки в практике управления), по-видимому, играют более важную роль.

6. Несмотря на различия, между странами с переходной экономикой существуют общие внутренние препятствия, которые сдерживают процесс развития торговли и рост конкурентоспособности предприятий. Наиболее важными из них являются следующие:

а) на национальном уровне:

- проблемы платежей;
- неадекватная инфраструктура;
- неудовлетворительное развитие каналов информации;

б) на уровне предприятий:

- низкий уровень производительности;
- проблемы, связанные с управлением и людскими ресурсами;
- устаревшие машины и оборудование;
- низкое качество продукции и недостаточная квалификация специалистов в области маркетинга.

7. Что касается доступа на рынки, то возможности для улучшения ситуации еще существуют, несмотря на то, что в 1994-1995 годах на положение в странах с переходной экономикой уже оказали положительное влияние следующие события:

а) успешное завершение Уругвайского раунда, который окажет благотворное, хотя и неодинаковое влияние на страны с переходной экономикой в зависимости от того, являются они членами Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) или нет;

б) заключение преференциальных торговых соглашений между Европейским союзом (ЕС) и странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) и все большим числом стран Центральной и Восточной Европы, а также соглашений о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и некоторыми странами СНГ;

с) подписание различных соглашений о свободной торговле между странами с переходной экономикой (Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ), Балтийское соглашение о свободной торговле и Соглашение СНГ о зонах свободной торговли).

4. Конкретные меры

8. Конкретные предлагаемые меры по упрощению торговли охватывают такие аспекты, как развитие институциональных структур, стандарты международной торговли, прямые иностранные инвестиции, а также урегулирование платежей и финансирование взаимной торговли:

а) Меры по формированию институциональных структур направлены главным образом на создание организаций по упрощению, стимулированию и развитию торговли, которые оказывают прямую помощь национальным экспортерам и/или помогают правительствам в выработке соответствующей торговой политики.

б) Международные стандарты играют важную роль в расширении международной торговли. Стандарты ЕЭК ООН помогут странам с переходной экономикой улучшить торговые показатели при условии распространения информации в этих странах и среди компаний, которые будут их использовать.

в) Следует принимать активные меры к стимулированию прямых иностранных инвестиций, но только на правильных условиях. Положение с прямыми иностранными инвестициями в странах с переходной экономикой в последние четыре года вызывает разочарование. К концу первой половины 1994 года они составляли лишь чуть более 20 млрд. долл. США, причем почти половина приходилась на одну страну (Венгрия). В докладе показано, что не все прямые иностранные инвестиции оказывают положительное влияние на торговлю. Инвестиции мелких и средних предприятий, как представляется, в большей степени ориентируются на экспорт и стимулируют торговлю, чем капитал, инвестируемый очень крупными компаниями.

г) Необходимо срочно улучшить положение с платежами и финансированием торговли, чтобы устранить основные препятствия к развитию торговых отношений между предприятиями в странах с переходной экономикой. В СНГ, в частности, неконвертируемость большинства национальных валют и отсутствие многосторонней платежной системы серьезно препятствует реализации любых программ по развитию торговли. Основным источником издержек при совершении сделок во всех странах с переходной экономикой является наличие риска, в связи с чем следует принять специальные меры (при поддержке международных финансовых учреждений) для уменьшения остроты этой проблемы.

5. Структура документа

9. Документ состоит из трех частей (I, II и III) и семи разделов (A-G).

10. Часть I состоит из разделов A и B. Раздел A представляет собой исполнительное резюме, а в разделе B содержатся рекомендации и предложения по скоординированной региональной программе действий.

11. В части II анализируются существующие проблемы. Она разбита на разделы С, D и E, в которых содержатся введение (С), анализ роли и структуры торговли стран с переходной экономикой (D), а также рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность стран с переходной экономикой в области торговли (E).

12. Часть III включает в себя разделы F и G. В разделе F предлагаются конкретные меры по упрощению торговли, а в разделе G представлены основные выводы исследования.

В. РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СКООРДИНИРОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ДЕЙСТВИЙ

1. Введение

13. Цель этого раздела – предложить вниманию правительств стран – членов ЕЭК систему мер по расширению торговли стран с переходной экономикой для региональной программы действий. Эта программа основывается на предшествующем анализе, который содержится в разделах А–С, и учитывает помощь в сфере торговли и связанных с нею областях, которая предоставляется странам с переходной экономикой на многосторонней основе другими международными организациями, а также на двусторонней основе.

14. Программа разбита на две части: в части I описываются главные рекомендации правительствам западных стран с рыночной экономикой и стран с переходной экономикой. В части II определяются конкретные меры, которые Комиссия могла бы рассмотреть с целью последующего принятия во исполнение рекомендаций этого доклада.

2. Региональная программа действий по стимулированию торговли в странах с переходной экономикой

Основные рекомендации

а) Предназначены для стран с переходной экономикой:

і) Предварительные условия

15. Принятие мер по стимулированию торговли и повышению конкурентоспособности экспорта не даст должного эффекта, если страны с переходной экономикой не создадут основных соответствующих условий для реализации программ по активизации торговли. К этим основным условиям следует отнести две следующие предпосылки:

а) макроэкономическая стабилизация (часть II, пункт 33) 1/. Страны с переходной экономикой должны уменьшить свои макроэкономические диспропорции, приняв меры по ограничению инфляции и сокращению государственных расходов;

- b) содействие развитию частного сектора (часть II, пункт 34). Страны с переходной экономикой должны поощрять частный сектор, поскольку именно предприниматели, а не правительства создают торговые потоки. Если говорить в общем, то развитие конкурентоспособного частного сектора означает приватизацию и ликвидацию бывших государственных монополий, развитие мелких и средних предприятий, реорганизацию финансового сектора и создание необходимой нормативно-правовой базы.

16. Первое требование необходимо для укрепления доверия среди операторов рынка и поощрения инвестиций. Второе будет способствовать расширению торговли и диверсификации, – в частности, благодаря созданию мощного и жизнеспособного сектора МСП.

17. Уже сейчас многие страны с переходной экономикой достигли значительного прогресса на пути к макроэкономической стабилизации, при этом значительно вырос частный сектор, хотя в обеих сферах еще предстоит сделать немало.

18. Кроме того, для выполнения своих программ развития торговли все страны с переходной экономикой нуждаются в выработке набора стратегических целей для своего торгового сектора. Эти цели, безусловно, должны ставиться с учетом конкретных ресурсов страны и обеспеченности факторами производства. Они, без сомнения, должны учитывать политические соображения, связанные с направленностью торговых потоков страны. Однако, как отмечается в докладе, вышеуказанные цели в той или иной степени должны ориентировать на:

- a) увеличение объема экспорта в стоимостном выражении (часть II, пункт 12);
 - b) поддержание или повышение существующего уровня проникновения их экспорта на западные рынки или – в случае СНГ – обеспечение присутствия экспортных товаров на этих рынках (часть II, пункт 14);
 - c) развитие внутрирегиональной торговли (часть II, пункт 90);
 - d) улучшение товарной структуры экспорта (часть II, пункт 15).
- ii) Определение основного набора приоритетов в условиях ограниченных ресурсов

19. Подготавливая базу для достижения этих целей в условиях ограниченных ресурсов, страны с переходной экономикой не смогут финансировать все меры, которые они могли бы или должны были бы принять.

20. Для стран СНГ приоритетными задачами должны быть:

- улучшение платежной системы и либерализация торговли;
- создание учреждений по стимулированию торговли;
- внедрение современных таможенных процедур;
- принятие общих стандартов;
- создание нормативной базы коммерческой деятельности с уделением особого внимания обеспечению выполнения нормативных актов и охране имущественных прав;
- инвестиции в упрощение процедур торговли.

21. В области платежей требуются первоочередные меры со стороны государств СНГ и международного сообщества (часть III, пункт 54). Для поддержания процесса перехода от прежней централизованной структуры торговли, предполагавшей использование методов двустороннего уравнивания торговых потоков с помощью межправительственных соглашений и бартера, к многосторонней торговле, осуществляемой предприятиями автономно, не было создано новой платежной системы. Чтобы решить эту проблему, правительства должны улучшить работу региональных служб, обеспечивающих осуществление платежей, поддерживать введение системы многосторонних расчетов и принимать меры к уменьшению взаимных колебаний обменных курсов валют стран СНГ.

22. С этой целью правительства стран СНГ решили в октябре 1994 года создать платежный союз, однако для реализации этого соглашения еще предстоит решить значительные проблемы (часть III, пункт 61). Для его осуществления следует принять следующие меры:

- a) укрепить национальные валютные рынки;
- b) разработать план создания многостороннего механизма расчетов для региональных платежей за товары и услуги в национальных валютах;
- c) разработать механизмы финансирования региональной торговли и страхования экспорта с учетом международного опыта и при международной финансовой поддержке.

23. Меры по совершенствованию финансирования торговли должны сопровождаться активизацией процесса либерализации торговли посредством следующих мер:

- замораживание и последующая отмена существующих ограничений на региональную торговлю;

- постепенный отказ от централизованной торговли, экспортных квот и лицензий;
- скоординированное согласование торгового и таможенного законодательства в соответствии с многосторонними стандартами (см. ниже);
- создание секретариата СНГ с возложением на него обязанности осуществления положений соглашения о свободной торговле и платежном союзе.

24. В таможенной сфере (часть II, пункт 52) требуется современная организация таможенного дела для эффективного взимания сборов, упрощения международных перевозок и применения мер контроля в целях недопущения незаконной торговли и мошенничества. Для этого будут необходимы:

- новое таможенное законодательство;
- положения, касающиеся применения Таможенного кодекса;
- подготовка должностных лиц таможен;
- создание надлежащих современных пограничных постов на основных границах;
- инвестиции в современные информационные технологии;
- сбор достоверной статистической информации о торговле.

25. Эти меры не только упростят процедуры международной торговли, но и улучшат практику взимания сборов и уменьшат масштабы мошенничества, что будет непосредственно способствовать пополнению государственной казны.

26. Правительства государств СНГ должны стремиться к созданию последовательной системы стандартов и сертификации (часть III, пункт 6). Это – приоритетная задача, потому что с распадом Советского Союза (имевшего единые стандарты и требования к сертификации для всех союзных республик) новые независимые государства создали отдельные системы стандартов и сертификации, в результате чего возникли искусственные барьеры, препятствующие развитию многосторонней торговли. При создании таких общих стандартов правительства должны обеспечить взаимное признание стандартов стран СНГ и западных стран с рыночной экономикой, а также инвестиции в новейшие технологии проверки, не связанные с уничтожением товара.

27. Это потребует создания в СНГ сетей учреждений и организаций по стандартизации и сертификации, аналогичных существующим в западных странах с рыночной экономикой.

28. В каждой стране следует создать соответствующие службы содействия развитию торговли. Основная цель таких служб – снабжение экспортеров полезной информацией о зарубежных рынках, условиях доступа на рынки и стандартах (часть III, пункт 1). Можно было бы, в частности, при создании таких учреждений обратиться за помощью к МТЦ.

29. На службы содействия развитию торговли не следует возлагать контрольных функций или функций лицензирования, они должны лишь обслуживать предпринимательский сектор. Рекомендуется налаживать тесные контакты между действующими в таком качестве службами содействия развитию торговли и местными предпринимательскими кругами, при этом следует приглашать на совещания и к участию в работе в качестве членов Совета директоров представителей торговых организаций и торговых палат.

30. Для подготовки специалистов в области стимулирования экспорта требуются особые меры, в том числе программы обучения персонала и учебные курсы по стимулированию экспорта в университетах и бизнес-школах. Идеальным был бы вариант их частичного финансирования государством и частным сектором, при этом частные взносы поступали бы от предприятий в виде платы за оказываемые услуги. Когда это возможно, частный сектор должен участвовать в планировании подготовки кадров.

31. В каждой стране одной из приоритетных задач должно быть создание эффективно действующей национальной организации по упрощению процедур торговли. Цель такой организации – упрощать процедуры торговли и транспортировки, содействуя проведению консультаций и стимулируя сотрудничество между всеми участниками международной торговли – как из государственного, так и из частного секторов. Национальные организации по упрощению процедур торговли служат форумом для распространения, обсуждения и адаптации на национальном уровне стандартов ЕЭК ООН в области упрощения процедур торговли. Кроме того, они могут помогать в распространении рекомендаций и информации по этим стандартам среди участников рынка. С учетом важности создания национальных организаций по упрощению торговли была выработана специальная рекомендация ЕЭК ООН по этому вопросу 2/.

32. Страны, не являющиеся членами СНГ, должны определить аналогичный набор приоритетов, хотя он и несколько отличается:

- а) усиление и расширение их внутрорегиональных ассоциаций свободной торговли; следует поощрять Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕВТА) и Балтийское соглашение о свободной торговле, а также оказывать содействие вступлению в них новых членов. Следует быстрее продвигаться по пути снижения барьеров во взаимной торговле (часть II, пункт 90);
- б) распространение информации о западных стандартах на товары, нормах охраны здоровья и безопасности, технических и экологических стандартах, а также оказание содействия экспортерам в их получении (часть II, пункт 53); правительства должны снабжать своих экспортеров информацией о таких стандартах и новых спецификациях и оказывать содействие в их выполнении;

- c) обеспечение практической реализации вновь созданной нормативной базы коммерческой деятельности (часть II, пункт 40); хотя во многих из этих стран с принятием целого ряда новых законов во многом завершено создание правовой базы рыночной экономики, существуют проблемы с применением и обеспечением выполнения законов, договоров и т.д. Более того, недостаточно развиты или отсутствуют институты, которые необходимы для поддержания этой базы, – специалисты в области гражданского права, судьи, учреждения, занимающиеся регистрацией земельной собственности и имущественных прав;
- d) упрощение таможенных процедур (часть II, пункт 52); страны с переходной экономикой должны рационализировать таможенные и торговые процедуры, приведя их в соответствие с лучшей западной практикой. В отличие от СНГ здесь имеются хорошо проработанные процедуры, но они редко используют современные методы и не располагают новейшими информационными технологиями. Программа ЮНКТАД по рационализации торговых и таможенных процедур, компьютеризации таможенных формальностей, информационному обеспечению торговли и созданию центров по вопросам торговли может служить заинтересованным странам с переходной экономикой отличным средством поддержки;
- e) разработка механизмов финансирования экспорта (часть III, пункт 65); в указанных странах с переходной экономикой существуют трудности с финансированием экспорта, когда речь идет об отгрузке товара до платежа, получении краткосрочных и среднесрочных кредитов, а также в случае торговых операций с определенными товарами. Как отмечалось выше, нередко проблема заключается не в отсутствии ресурсов, а в слабости институциональной базы. Недостаточно развиты банковские учреждения. Высока степень странового риска и ограничены возможности его оценки и уменьшения. Правительства должны развивать эти учреждения и добиваться от западных доноров помощи в вопросах их финансирования. Если говорить конкретно, то можно создать экспортно-импортные банки. Приоритетным вопросом должно быть обучение банковских работников методам финансирования экспорта. ЕБРР располагает важными программами, которые направлены на расширение возможностей местных банков предоставлять финансовые ресурсы за счет обеспечения роста доверия к ним со стороны зарубежных банков-корреспондентов в процессе осуществления операций с ними; за счет создания механизмов рефинансирования в целях экспортного и доэкспортного финансирования, а также посредством оказания банкам помощи в регулировании валютного риска;
- f) создание механизмов гарантирования экспортных кредитов. Страны с переходной экономикой должны создать полный набор гарантийных инструментов, которыми располагают западные фирмы. Недостатки страховых систем приводят к увеличению издержек по сделкам при финансировании торговых операций, что оказывает негативное влияние на взаимоотношения между банком и клиентом и, в частности, на внутрирегиональную торговлю. Некоторые страны с переходной экономикой создали механизмы гарантирования экспортных кредитов,

однако они обычно страдают от недостатка финансовых ресурсов. Система оказания прямой технической помощи местным учреждениям, занимающимся кредитованием экспорта, была распространена на Чешскую и Словацкую Республики. В более общем плане помощь оказывается шести учреждениям через посредство генерального секретаря Бернского союза при поддержке ЕБРР;

- g) поощрение прямых иностранных капиталовложений (ПИК) западных МСП в целях стимулирования внутрирегиональной торговли. Следует нацеливаться на ПИК мелких и средних западных компаний. МСП могут дать с точки зрения торговли бóльший эффект, чем крупные компании. В силу своих размеров они обычно охотнее идут в районы с низкой стоимостью факторов производства, где можно извлечь выгоду из менее низкого уровня издержек при создании ориентированного на экспорт производства. Более крупные фирмы обосновываются в Восточной Европе главным образом для продажи товаров и услуг на внутреннем рынке. Кроме того, некоторые из крупных инвесторов оказывают влияние на правительства, с тем чтобы защитить местные рынки, на которых они только что утвердились, и эта политика в случае широкого использования может оказать негативное влияние на экспорт (часть III, пункт 38). МСП не могут привлечь столько инвестиционного капитала, сколько более крупные зарубежные компании, но зато они могут оказать более благоприятное воздействие на торговлю в долгосрочном плане. Поэтому поощрение деятельности по стимулированию инвестиций из этого сектора приведет к росту влияния ПИК на торговлю;
- h) содействие развитию новых форм финансирования торговли. Для преодоления финансовых проблем, с которыми сталкиваются мелкие западные компании, правительства должны также обратить внимание на альтернативные механизмы, способные оказать существенное влияние на торговлю; речь идет прежде всего о субподряде и лизинге. Кроме того, правительства должны поощрять методы финансирования операций с существующими активами, при использовании которых западным компаниям платят за ввозимое оборудование и машины, а также за управленческие умения и стандарты качества из поступлений от продажи продукции, экспортируемой на западные рынки;
- i) поощрение ПИК в технологоемкие отрасли. Правительства также должны использовать ПИК для улучшения качества технологического потенциала их стран посредством оказания помощи иностранным фирмам в целях организации операций по НИОКР и налаживания связей между этими фирмами и местными предприятиями;
- j) повышение качества услуг, предоставляемых экспортерам. Службы содействия развитию экспорта должны поручать проводить исследования по продуктам и рынкам с экспортным потенциалом (см. исследование по Португалии, часть II, вставка 1), чтобы определить, предоставляют ли они

этим секторам наилучшие услуги. Такие исследования имеют важное значение для повышения эффективности этих служб и обеспечения максимально эффективного использования ограниченных ресурсов. Своим неоценимым опытом может поделиться Международный торговый центр (МТЦ).

iii) Меры второго этапа

33. Исправив или начав исправлять основные недостатки своих программ по расширению торговли и повышению конкурентоспособности экспорта, страны с переходной экономикой должны стимулировать при международной поддержке осуществление ряда проектов по поддержке предприятий на микроуровне. Сюда должны относиться:

- a) **меры по созданию в интересах сектора предприятий базы для реагирования на новые торговые возможности.** Поскольку новые торговые правила и процесс либерализации после заключения соглашения ГАТТ становятся реальностью, правительства должны разработать проекты поддержки с целью информирования участников торговли из их стран о новых возможностях, а также о том, что они должны делать для улучшения качества работы в таких областях, как упаковка, маркетинг, контроль качества и поставка компонентов. У МТЦ есть проекты в этих областях, и он мог бы оказать помощь;
- b) **налаживание партнерских отношений в интересах МСП.** Учитывая необходимость восстановления торгово-экономических связей, нарушенных после распада прежней торговой системы, правительства должны стимулировать экономическое сотрудничество между МСП в целях развития многосторонней торговли. С предоставлением информации о том, как такие схемы работают в Западной Европе и Польше, могла бы помочь программа PHARE;
- c) совершенствование **техники ведения переговоров у экспортеров товаров** из стран с переходной экономикой. Тот факт, что во многих странах с переходной экономикой весь объем экспортной выручки зависит от конкретных товаров, означает, что правительства должны обеспечивать надлежащую подготовку специалистов своих компаний и снабжать их информацией о ценах при заключении сделок и маркетинговых соглашениях с крупными западными продавцами товаров. Подготовку в области специализированной торговли товарами обеспечивает ЮНКТАД;
- d) **увеличение числа каналов предоставления фирмам западной технической помощи.** Лучший способ помочь предприятиям в использовании торговых возможностей – привлекать к работе на предприятиях в качестве консультантов на краткосрочной основе западных экспертов в области бизнеса, которые могли бы помочь в поиске на Западе поставщиков и финансовых ресурсов для ведения торговых операций. Использованию обширного и богатого опыта более 20 000 западноевропейских экспертов в области бизнеса призван способствовать финансируемый программой TACIS Европейский консорциум услуг (ESSC). Это – новый способ

предоставления прекрасных по своему уровню консультационных услуг предприятиям, которые не обладают опытом в области торговли. Поэтому его использование может сразу оказать непосредственное положительное влияние на экспорт. С учетом этого страны с переходной экономикой должны поощрять эту форму оказания помощи;

- е) **развитие и модернизация системы коммерческих автомобильных перевозок.** Значительная часть коммерческих грузов перевозится по автомобильным дорогам, и правительства должны помогать этому сектору осуществлять модернизацию, поощряя приватизацию, ликвидацию монополий и развитие партнерских отношений с западными автомобильными транспортными компаниями.

iv) Повышение качества торговой инфраструктуры

34. Направляя ресурсы в эти основные сферы и на реализацию проектов второго этапа, страны с переходной экономикой должны будут принять необходимые меры для повышения качества инфраструктуры, имеющей жизненно важное значение для их торговли. Экспортеры не могут осуществлять экспорт при отсутствии надлежащей коммуникационной сети, транспортной системы, обеспечивающей быструю и надежную поставку товаров на ключевые рынки, и надежного источника энергоснабжения (часть II, пункт 39).

35. Ни один из элементов основной инфраструктуры не функционирует в странах с переходной экономикой надлежащим образом.

36. Финансы являются основным лимитирующим фактором, так как повышение качества требует значительного объема капитала. Многосторонние кредитные учреждения, особенно ЕБРР и Всемирный банк, помогают решать эту задачу, но их вклада недостаточно для удовлетворения потребностей. Поэтому правительства должны изучать новые методы финансирования работ по совершенствованию необходимой инфраструктуры. В частности, они должны рассмотреть вопрос о расширении финансовой базы этих услуг (в секторах дальней связи, транспорта, энергетики и т.д.) для компаний из частного сектора.

ь) Предназначено для западных стран с рыночной экономикой:

37. Основным возможным способом оказания помощи странам с переходной экономикой для западных стран с рыночной экономикой является устранение всех оставшихся торговых барьеров. Беспшлинный доступ к рынкам западных стран с рыночной экономикой поможет снять неопределенность в вопросе о доступе к рынкам и укрепить доверие среди участников торговли и иностранных инвесторов.

38. Соглашения, недавно заключенные с балтийскими республиками, должны быть распространены на те государства СНГ, которые доказали свою приверженность рыночным экономическим реформам. Переговоры по соглашениям о свободной торговле с некоторыми государствами СНГ, намеченные на 1998 год, также должны быть проведены в более ранние сроки (часть II, пункт 76).

39. Условия, предусмотренные в существующих преференциальных соглашениях, должны быть улучшены (часть II, пункт 89):

- ЕС должно продемонстрировать готовность к распространению режима свободной торговли на сельскохозяйственные продукты, как это предусмотрено в Европейских соглашениях. Предварительным условием такого шага могла бы быть реструктуризация Общей сельскохозяйственной политики Европейского союза, которая уже началась в контексте Уругвайского раунда;
- следует улучшить правила происхождения за счет смягчения требований к "местному компоненту" (часть II, пункт 87):
- следует сделать шаг вперед в направлении упрощения и большей открытости антидемпинговых процедур (часть II, пункт 83). Неевропейские промышленно развитые страны также могут устранить препятствия к расширению торговли со странами, находящимися на переходном этапе. Например, США могли бы упростить свои антидемпинговые процедуры. Если относительные цены их товаров будут отражать реальные издержки производства, то западным странам с рыночной экономикой нужно будет использовать для определения цены обычные процедуры исчисления, а не те, которые применяются к странам с преобладанием государственной торговли (часть II, пункт 83);
- в рамках Европейских соглашений ЕС следует применять "доктрину истощения" (часть II, пункт 88).

40. К другим вспомогательным, но тем не менее очень важным способам, посредством которых западные страны с рыночной экономикой могли бы, используя широкомасштабные программы технической помощи, оказывать содействие странам с переходной экономикой, относятся следующие:

- помощь в создании учреждений по стимулированию торговли в странах с переходной экономикой;
- стимулирование разработки стандартов и максимально широкое участие в деятельности международных организаций по стандартизации;
- своевременное обеспечение стран с переходной экономикой информацией о новых стандартах и условиях, особенно в области здравоохранения и окружающей среды;
- стимулирование потоков ПИК, ориентированных на экспорт;
- содействие созданию учреждений по финансированию торговли, например в странах с переходной экономикой, - экспортно-импортных банков;
- поддержка мер по созданию эффективных таможенных структур и адаптация таможенного законодательства к требованиям рыночной экономики.

41. Многие, если не все, из этих видов деятельности уже охвачены существующими программами технической помощи. Однако число стран, которым сейчас требуется такая помощь, увеличилось, в связи с чем необходимо соответствующим образом увеличить объем ресурсов и число программ, связанных с этой работой.

3. Конкретные меры

42. Нижеперечисленные предложения призваны содействовать осуществлению некоторых из основных рекомендаций, содержащихся в этом докладе. Они делятся на следующие группы: i) проведение исследований/конференций для более глубокого изучения некоторых из поднимавшихся вопросов и проведения последующих исследований; ii) осуществление специальных проектов основными вспомогательными органами ЕЭК ООН и рабочими группами совместно с другими организациями, предоставляющими техническую помощь в области торговли; и iii) реализация крупномасштабных программ по развитию торговли, которые потребуют специального финансирования. В соответствующих случаях предлагается реализовывать эти предложения с участием или привлечением других международных учреждений, предоставляющих техническую помощь в области торговли странам с переходной экономикой.

i) Исследования/конференции:

- подготовка доклада о предоставлении технической помощи в целях стимулирования торговли и укрепления экспортного потенциала стран с переходной экономикой с идентификацией недостатков, случаев дублирования и возможного синергизма, а также приоритетов;
- проведение конференции с участием ОЭСР и Отдела ОТКУ ЮНКТАД (ответственного за транснациональные корпорации) для рассмотрения вопроса о том, может ли использование связанных с торговлей мер стимулирования для привлечения ПИК стать препятствием на пути развития торговли в странах с переходной экономикой, в целях выяснения сути этой практики и выработки рекомендаций;
- рассмотрение успешных и неудачных примеров промышленной политики, проводимой странами Центральной Европы в целях стимулирования конкурентоспособности предприятий;
- исследование по вопросам повышения конкурентоспособности сельского хозяйства, черной металлургии и текстильной промышленности Восточной Европы;
- рабочее совещание на тему "Важность инвестиций в технологии, связанные с торговлей".

ii) Специальные проекты

- совещание ЕЭК ООН с участием министерств торговли стран с переходной экономикой для обсуждения общих проблем и стратегий обновления торговой политики (которое должно быть организовано под эгидой Комитета по развитию торговли);
- организация экспериментального семинара по вопросам стимулирования инвестиций для сектора МСП в одной из стран СНГ;
- разработка справочника или учебного пособия по методам и практике финансирования торговли для работников банковских учреждений стран с переходной экономикой (это руководство может быть подготовлено под эгидой Рабочей группы по международной практике заключения контрактов в промышленности (WP.5));
- организация конференции для рассмотрения вопроса о важности стандартов ЕЭК ООН – для промышленности, сельского хозяйства, природоохранной деятельности, системы ЭДИФАКТ ООН и т.д. – и их практическом значении для стимулирования торговли. Цель этого проекта – стимулировать представителей стран с переходной экономикой к участию в международной и региональной деятельности по установлению стандартов и к осознанию ею важности для создания их экспортного потенциала;
- реализация проекта по упрощению таможенных процедур в странах с переходной экономикой в сотрудничестве с Всемирной таможенной организацией;
- проект, направленный на оказание помощи странам с переходной экономикой в оценке адекватности правовой базы с точки зрения торговли и инвестиций, который должен быть реализован группой экспертов ЕЭК ООН по правовым вопросам, входящих в состав Рабочей группы по международной практике заключения контрактов в промышленности (WP.5).

iii) Широкомасштабные программы развития торговли

- оказание помощи правительствам в выработке их торговой политики (в сотрудничестве с ЮНКТАД, МТЦ и ЮНИДО);
- реализация проектов по оказанию помощи странам с переходной экономикой в области стимулирования торговли посредством следующих мер:
 - * создание служб содействия развитию торговли;

- * повышение эффективности деятельности таможенных управлений и торговых палат;
 - * обеспечение подготовки и консультирования специалистов учреждений по стандартизации;
- проекты по оказанию содействия торговле малых стран с переходной экономикой посредством следующих мер:
- * содействие производителям первичных продуктов и сырья с целью увеличения их экспортной выручки;
 - * разработка новых проектов в области туризма;
 - * повышение конкурентоспособности по нынешним экспортным позициям и поиск новых рынков;
 - * предоставление технической помощи в области новых информационных технологий.

Сноски

- 1/ Более подробная информация содержится в соответствующем разделе доклада.
- 2/ Рекомендация № 4 "Национальные органы по упрощению торговли", Рабочая группа по упрощению процедур международной торговли (WP.4).