



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/WG.4/6
23 August 1993

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Специальная рабочая группа
по расширению торговых
возможностей развивающихся стран
Вторая сессия
Женева, 4 октября 1993 года
Пункт 3 с) предварительной повестки дня

РАССМОТРЕНИЕ ВОПРОСОВ, ВЫТЕКАЮЩИХ ИЗ ПРОГРАММЫ РАБОТЫ
СПЕЦИАЛЬНОЙ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ

- c) Рыночные возможности (экологические меры,
политика структурной перестройки, ОДП)

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Глава</u>	<u>Пункты</u>
Вступление	1 - 2
I. Экологические меры	3 - 35
A. "Зеленый консьюмеризм"	9 - 12
B. Воздействие экологических норм на торговые возможности развивающихся стран ...	13 - 16
C. Стратегии развивающихся стран в отношении соблюдения экологических норм	17 - 20
D. Экомаркировка и торговые возможности	21 - 27
E. Выводы и рекомендации	28 - 35
II. Меры структурной перестройки и экспортные возможности развивающихся стран	36 - 84
A. Общий обзор программ развитых стран с рыночной экономикой, касающихся поддержки промышленности и занятости	37 - 40
B. Роль принимаемых развитыми странами мер в поддержку процесса перестройки и последствия для экспортных возможностей развивающихся стран	41 - 68
a) Программы секторальной поддержки	46 - 47
b) Программы поддержки исследований и разработок	48 - 51
c) Политика регионального развития	52 - 54
d) Программы поддержки занятости и подготовки кадров	55 - 64
e) Поддержка частных иностранных инвестиций в развивающихся странах	65 - 67
f) Потребности в "позитивной" помощи на цели перестройки	68
C. Меры развивающихся стран в области структурной перестройки и их последствия для экспортных возможностей торговых партнеров в развивающихся странах	69 - 74
D. Структурные изменения в странах Центральной и Восточной Европы, находящихся на переходном этапе, и торговые возможности для развивающихся стран	75 - 82
E. Заключительные замечания	83 - 84

СОДЕРЖАНИЕ (окончание)

<u>Глава</u>		<u>Пункты</u>
III.	Ограничительная деловая практика	85 - 105
A.	Противоконкурентные рыночные структуры или поведение на рынках развитых стран	86 - 94
B.	Противоконкурентные рыночные структуры или поведение в развивающихся странах	95 - 98
C.	Меры борьбы с ОДП, сдерживающей торговые возможности	99 - 105

ВСТУПЛЕНИЕ

1. Основной целью Специальной рабочей группы по расширению торговых возможностей развивающихся стран является "анализ перспектив и изучение путей расширения торговых возможностей развивающихся стран в целях диверсификации и наращивания их экспортного потенциала и расширения и улучшения их возможностей на экспортных рынках" 1/.

2. В соответствии с программой работы, утвержденной на ее первой сессии, Группа "проведет анализ перспектив и изучит пути наращивания экспортного потенциала развивающихся стран и улучшения их возможностей на экспортных рынках в целях разработки рекомендаций в области политики для осуществления на национальном и международном уровнях" 2/. Анализ будет выполняться "на основе сообщений стран, работы других органов ЮНКТАД, исследований секретариата, материалов, представленных соответствующими региональными и международными организациями и учреждениями, а также неправительственными организациями, экспертами в области предпринимательской деятельности и представителями научных кругов" 3/. Эти материалы будут рассмотрены как на нынешней сессии, так и на третьей сессии, запланированной на декабрь 1993 года; заключительная четвертая сессия планируется на 1994 год до весенней сессии Совета. Таким образом, в соответствии с предварительной повесткой дня второй сессии в настоящем докладе для исследования были выбраны три аспекта рыночных возможностей, а именно: экологические меры, политика структурной перестройки и ограничительная деловая практика.

I. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ МЕРЫ И ТОРГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

3. В экологической перспективе расширение торговых возможностей развивающихся стран может включать как смягчение любых отрицательных последствий экологических мер, норм и стандартов, касающихся экспортных товаров, так и активный поиск новых рыночных возможностей посредством содействия производству экологически чистых товаров. В настоящем разделе рассматриваются вопросы того, как экологические факторы могут либо создавать торговые барьеры, либо открывать рыночные возможности для развивающихся стран. В связи с последним моментом особое внимание уделяется возможному воздействию упаковки и маркировки и роли экомаркировки как инструмента, содействующего сбыту экологически чистых товаров, производимых в развивающихся странах.

4. Развивающиеся страны обеспокоены тем, что экологические нормы и стандарты могут отрицательно сказаться на их торговых возможностях, снижая конкурентоспособность их экспортных товаров, а в некоторых случаях даже закрывая им доступ на некоторые рынки. Главная задача для экспортёра из развивающейся страны, как и для прочих экспортёров, состоит в том, чтобы проанализировать издержки и выгоды соблюдения на их основных экспортных рынках действующих или будущих экологических норм и стандартов.

1/ Круг ведения Специальной рабочей группы по расширению торговых возможностей развивающихся стран (TD/B/1323 (Vol. II)).

2/ См. Доклад Специальной рабочей группы по расширению торговых возможностей развивающихся стран о работе ее первой сессии (14-18 декабря 1992 года) (TD/B/39(2)/15; TD/B/WG.4/3).

3/ Там же.

5. При изучении этого вопроса развивающиеся страны, возможно, пожелают проанализировать как статические, так и динамические последствия экологических мер для их конкурентоспособности. Помимо соображений, касающихся цен и результативности деловой деятельности, экологические соображения во все большей степени становятся тем фактором, который определяет потребительский спрос. Кроме того, во время сдвигов в спросе тот, кто первым выходит на рынок, располагает потенциальными преимуществами в том, что касается завоевания части рынка, и в том, что касается преимуществ, вытекающих из накопленного опыта в деле применения экологически чистых технологических процессов. Таким образом, важный вопрос для развивающихся стран сводится к тому, когда следует осуществлять инвестиции - зачастую довольно высокие в краткосрочной перспективе, - необходимые для получения серьезных преимуществ в области конкуренции в длительной перспективе.

6. Значительное место среди экологических мер, норм и стандартов, имеющих потенциальные последствия для торговых возможностей развивающихся стран, занимает экологическая маркировка и упаковка. Отсутствие права на экологическую маркировку может подорвать привлекательность экспортных товаров развивающихся стран в глазах потребителей стран-импортеров, особенно развитых стран, которые придают большое значение вопросам охраны окружающей среды. Напротив, развитые страны могут приобрести рыночные преимущества, демонстрируя экологические качества своих товаров. Хотя выработаны многие меры, касающиеся упаковки товаров, отражающие экологические требования развитых стран, особенно в отношении проблемы городских отходов и их последующего удаления, развивающиеся страны-экспорты могут тем не менее создать рыночные ниши благодаря демонстрации экологических качеств их упаковки.

7. Некоторые такие развивающиеся страны, как Индия, Республика Корея и Сингапур, проводят довольно активную политику, установив свои собственные системы экомаркировки. Другие страны, такие, как Бразилия, рассматривают возможность создания подобной системы. Системы экомаркировки, создаваемые в развивающихся странах, в целом следуют моделям уже действующих систем. Обычно за отправную точку принимаются критерии экомаркировки, действующие в развитых странах; затем эти критерии адаптируются к отечественным экологическим потребностям той или иной страны. Хотя экомаркировка ориентируется прежде всего на внутренний рынок, она, как ожидается, также улучшит и экологический компонент экспортных товаров и создаст "зеленый имидж", тем самым порождая торговые преимущества.

8. Согласно сигналам, поступающим от рынка, возрастает спрос на экологически чистые товары 4/. Исследования рыночной конъюнктуры также показывают, что подобно товарам спрос на экологически чистые услуги (такие, как стирка белья многократного пользования), как ожидается, также возрастет в будущем.

4/ Например, кофе, выращенное экологически чистыми методами (наряду с другими важными социальными факторами), имеет более высокую цену на рынке, чем другие сорта кофе. Спрос на хлопок, выращиваемый с помощью органических удобрений, может также вырасти. См. также OECD, 1991, Environmental labelling in OECD Countries, ОЭСР, Париж.

Согласно одной оценке, выполненной Международной финансовой корпорацией, спрос на такие товары и услуги может возрасти вдвое: с 300 млрд. долл. США в начале 90-х годов до 600 млрд. долл. США к 2000 году 5/.

A. "Зеленый консьюмеризм"

9. "Зеленый консьюмеризм" может открыть производителям и предприятиям розничной торговли рыночные возможности, благодаря которым они могут добиться приверженности со стороны потребителей, руководствующихся экологическими соображениями. Исследования показывают, что интерес потребителей к экологическим характеристикам товаров возрастает. Определенные слои населения в некоторых развитых странах желают платить более высокую цену за экологически чистые товары 6/. Экологические нормы также создают новые возможности для малых и средних фирм, занимающихся инновационными, экологически чистыми технологиями и товарами 7/. Эти возможности могут также использоваться развивающимися странами с целью содействия присущим им "зеленым" товарам и технологиям. Однако экологически чистым товарам предпочтение отдается только тогда, когда они имеют также и другие признаки, такие, как более высокое качество, более высокая эффективность и удобное использование. Большинство потребителей, по-видимому, не желает платить более высокую цену за экологически чистые товары 8/.

10. Мода на "зеленые", т.е. на экологически чистые, предметы одежды может представлять определенный интерес для развивающихся стран с точки зрения их экспорта. Согласно одному исследованию рынка, продажа экологически чистых

5/ См. "Competitiveness and Environmental Standards - Some Exploratory Results", доклад, представленный Австрийской федеральной экономической палатой на Конференции по международной торговле и окружающей среде, 22-23 марта 1993 года.

6/ См. The Roper Organization, Inc., "The Environment: Public Attitudes and Individual Behaviour", исследование, выполненное для компании S.C. Johnson and Son, Inc., июль 1990 года.

7/ См. Mark Fischetti, "Green entrepreneurs", Technology Review, апрель 1992 года, стр. 39.

8/ Например, исследование, выполненное американской фирмой ABT Associates, показало, что в отношении целого круга товаров потребители не желают платить в среднем выше 6% за экологически чистые товары. (ABT Associates, Inc., Consumer Purchasing Behaviour and the Environment: Results of an Event-based Study, ноябрь 1990 года.) Следует отметить, что 6% относится к конечной розничной цене. В большинстве случаев производители развивающихся стран получают только небольшую долю конечной розничной цены. Если же они получали бы более высокую долю надбавки за экологически чистые товары, это позволило бы активнее стимулировать производителей.

предметов одежды, как ожидается, увеличится в четыре раза: с 20 млн. долл. США в 1992 году до 80 млн. долл. США в 1996 году 9/.

11. В целом можно различать два вида потребителей: отдельные потребители и крупные покупатели для коммерческих фирм, учреждений и государственных органов. Со стороны отдельных потребителей наблюдается спрос на ясную и надежную информацию об экологическом воздействии того или иного товара. Экологически ориентированная маркировка и используемые для этого критерии имеют своей целью быть объективными и полезными ориентирами для потребителей. В некоторых случаях пользующиеся высокой репутацией наименования фирм могут отвечать тем же потребностям потребителей в отношении требований, предъявляемых к охране окружающей среды.

12. Крупные корпорации-покупатели и государственные учреждения являются основными потребителями некоторых категорий товаров. В связи с этим любая программа, поощряющая "зеленый консьюмеризм", не будет в полной мере эффективной, если эти крупные покупатели не будут также ориентироваться на получение информации об экологическом компоненте поставляемых товаров и оказываемых услуг.

9/ Согласно одному определению экологически чистой одежды, предлагаемой организацией "Грин маркет алерт", Соединенные Штаты Америки, такие предметы одежды должны иметь следующие характеристики: "зеленый" или "натуральный" хлопок, выращенный традиционными методами, но обработанный экологически чистым образом, например, с использованием небольшого количества смол и токсических химических продуктов; "органический" хлопок, выращенный без применения химических удобрений или пестицидов на основе севооборота и прочих сельскохозяйственных методов, защищающих окружающую среду; "естественно" окрашенный хлопок, выращенный с применением либо органических, либо традиционных методов, но не окрашенный в процессе производства; рециркулированные предметы одежды, изготовленные из пряжи, полученной после дезинтеграции старой одежды. (См. Barbara Harrison, "Fashions in Green", Financial Times, 6 июня 1993 года, стр. 10.)

В. Воздействие экологических норм на торговые возможности развивающихся стран

13. Развитые страны все шире прибегают к "товарной политике" 10/, с тем чтобы содействовать решению задач в области охраны окружающей среды. Например, в ряде развитых стран составлен перечень веществ, сокращение или прекращение производства и использования которых должно быть осуществлено в первоочередном порядке. Уделение первоочередного внимания экологическим качествам товаров должно привести к их замещению натуральными продуктами наряду с разработкой других товаров и веществ, считающихся предпочтительными с точки зрения охраны окружающей среды. Такое смещение внимания может привести к созданию определенных торговых преимуществ для развивающихся стран.

14. Меры в области товаров с учетом экологических соображений могут также служить барьером, препятствующим проникновению на рынок, что отрицательно скажется на экспорте развивающихся стран. Для этого есть целый ряд причин. Во-первых, поскольку развивающиеся страны редко вовлекаются в процесс формулирования "товарных мер" с учетом экологических соображений, они могут располагать очень небольшим объемом информации относительно действующих или разрабатываемых мер. Кроме того, поскольку эти страны не знакомы с административными и испытательными процедурами на предмет сертификации экологической чистоты товара, такие меры, как экологическая маркировка, могут порождать для них определенные препятствия. Во-вторых, поскольку нормы имеют тенденцию отражать местные экологические соображения (такие, как местная политика в отношении рационального удаления отходов), директивы в отношении упаковки, сформулированные с учетом этих соображений, могут не пользоваться высоким приоритетом в развивающихся странах. Однако, чтобы сохранить свою долю на рынках, развивающимся странам может потребоваться учитывать нормы и факторы, которые в настоящее время не имеют большого значения на их отечественных рынках. В связи с этим расходы на соблюдение норм, появляющихся на зарубежных рынках, могут оказаться высокими, если они будут относиться исключительно на счет экспортной торговли. Эта проблема, видимо, еще более осложнится, если нормы будут серьезно различаться друг от друга на различных экспортных рынках. В-третьих, если стратегии экологически чистого производства и технологии придется импортировать из развитых стран, это может привести к капитальным издержкам, которые окажутся весьма высокими для развивающихся стран, испытывающих потребности в капиталах.

10/ Исторически меры по охране окружающей среды в основном касались охраны воздуха, воды и земли от загрязнения из "точечных" источников (например, заводы, уничтожение лесов, ведущее к эрозии почвы, электростанции). В настоящее время страны признают также значимость неточечных источников загрязнения, включая меры в отношении использования хлорфтоглеродов (ХФУ) или пестицидов. "Товарная политика" предусматривает товарные нормы и стандарты, которые определяют такие технические аспекты товаров, как эффективность, качество, безопасность, или их физические размеры. Связанные с охраной окружающей среды меры преследуют различные цели, такие, как повышение энергоэффективности, сведение к минимуму использования сырья или создание отходов; другие же меры учитывают весь жизненный цикл товара. Полный перечень таких "товарных мер" в развитых странах ОЭСР, за исключением США, см. в Congress of the US Office of Technology Assessment, 1992, Green Products by Design: Choices for a Cleaner Environment, OTA-E-541, таблица 5-1, стр. 68-69.

15. Некоторые примеры экологически ориентированных "товарных мер" политики позволяют осветить этот вопрос. Упаковка представляет собой один из важнейших вопросов, связанных с охраной окружающей среды. Она затрагивает большинство товаров, экспортируемых развивающимися странами. Большинство директив в отношении упаковки отражает целый ряд соображений: сокращение загрязнения в его источнике, рециркуляция, повторное использование, обеспечение максимально легкого удаления, сведения к минимуму потребления энергии и сокращение загрязнения в процессе изготовления упаковки 11/. Это порождает проблемы для развивающихся стран на двух уровнях:

- во-первых, их упаковочные материалы могут оказаться неприемлемыми в качестве рециркулируемых материалов на их различных основных рынках. Они могут состоять из материалов, незнакомых в развитых странах (например, дерево и джут). Такие материалы могут не входить в перечень разрешенных упаковочных материалов, хотя они могут оказывать намного меньшее вредное воздействие на окружающую среду, чем упаковка, производимая в промышленно развитых странах;
- во-вторых, от их экспортёров могут потребовать проставлять пиктограмму на их упаковочных материалах, поскольку товары, не имеющие такой пиктограммы, могут впредь не приниматься предприятиями розничной торговли. Использование пиктограммы может повлечь за собой лицензионные сборы, которые в конечном счете приведут к повышению издержек.

16. Экомаркировка товаров, предназначенная в первую очередь для экспортных рынков, может также иметь последствия для торговли развивающихся стран. До настоящего времени немногие товары, экспортируемые развивающимися странами, имеют экомаркировку; некоторые фактические данные в отношении нескольких товаров показывают, что это может служить барьером, препятствующим торговле. Это объясняется тем, что выбор критериев и порогов для экомаркировки зачастую руководствуется узкими местными соображениями, не учитывающими другие, экологически чистые, процессы, используемые в развивающихся странах 12/. Хотя текстильные товары еще не включены ни в одну систему экомаркировки, немецкая текстильная промышленность изучает возможность введения двух "зеленых" ярлыков для текстильной продукции 13/. Одна система является системой маркировки

11/ См. European Report, 3 апреля 1993 года, "Call for Realistic Packaging Directive". Проект директивы указывает, что "системы (рециркуляции) должны обеспечивать охват импортируемых товаров на недискриминационных условиях...". См. также документ ЮНКТАД "Вклад ЮНКТАД в рамках ее мандата в устойчивое развитие: торговля и окружающая среда", TD/B/40/1(б), сентябрь 1993 года.

12/ См. V. Jha. and S. Zarrilli, 1993, "Ecolabelling Initiatives as a Barrier to Trade - Viewpoint from developing countries", документ, представленный на рабочем совещании Группы экспертов ОЭСР по анализу жизненного цикла товаров и торговли, 20-21 июля, Париж, 1993 год.

13/ См. Sportswear International, "Ecology and Fashion-Greener Still", 1992 год. Эти системы маркировки поддерживаются немецкой текстильной промышленностью; они не включены в немецкую программу экомаркировки "голубой ангел".

товаров и известна как "MST", а вторая - системой маркировки процессов и известна под названием "MUT" 14/. Проект перечня критериев для знака MST оговаривает, что текстильные изделия, имеющие этот знак, не должны содержать определенных химических веществ, обычно используемых в развивающихся странах при окраске и отделке 15/. В краткосрочной перспективе развивающимся странам может потребоваться импортировать допускаемые химические вещества или технологии, позволяющие получать право на необходимую маркировку. В связи с этим они могут испытывать некоторые трудности в том, что касается соблюдения этих критериев и выполнения соответствующих текстов. Кроме того, природные красители не считаются экологической альтернативой, даже если они могут наносить меньший вред окружающей среде 16/. Как ожидается, в долгосрочной перспективе существующие экостандарты будут ужесточены; некоторые вещества, пока еще не изученные, будут включены в эти стандарты, а экостандарты, относящиеся к процессам обработки, приобретут более важное значение.

C. Стратегия развивающихся стран в отношении соблюдения экологических норм

17. Развивающиеся страны нуждаются в информации относительно действующих и новых экологических стандартов на их основных рынках. По получении этой информации правительствам, возможно, потребуется разработать меры, поощряющие производителей и экспортёров переходить на экологически чистые процессы и товары. Если экологические стандарты уже приняты, а их соблюдение является дорогостоящим делом и подрывает их конкурентоспособность, развивающиеся страны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о предоставлении им "оговоренных, ограниченных по времени исключений полностью или частично" 17/. В тех случаях, когда мнения научных кругов расходятся в отношении того или иного экологического вопроса, развивающиеся страны должны выяснить на соответствующем форуме, учтены ли их особенности, прежде чем формулировать нормы и устанавливать стандарты 18/.

18. Покупатели и правительства развитых стран могут поддерживать усилия правительств развивающихся стран в том, что касается соблюдения экологических стандартов. Например, в ноябре 1990 года Германия запретила использование пентахлорфеноловых веществ в кожаных изделиях. Эти химические соединения широко использовались индийскими производителями для дубления кожи; таким образом, это запрещение отрицательно сказалось бы на их экспорте кожи в Германию. Одним из главных узких мест, с которым сталкивались индийские производители при соблюдении этого стандарта, было отсутствие достаточных национальных средств для испытания на предмет определения содержания пентахлорфеноловых соединений. В рамках индийско-немецкого экспортного проекта (программы, совместно поддерживаемой правительствами Индии и Германии, а также другими организациями) были внесены предложения о поставке

17/ Прецеденты таких ограниченных по времени исключений можно найти в статье 12.6 документа о технических барьерах к Торговому соглашению ГАТТ.

18/ В данном случае имеется в виду австрийское законодательство о тропической древесине от 26 июня 1992 года, которое вступило в силу 1 сентября 1992 года. Оно предусматривает обязательную маркировку тропических лесоматериалов пометкой "изготовлено из тропической древесины" или "содержит тропическую древесину". Страны АСЕАН высказали возражение против этого на том основании, что тропическая древесина и древесина зоны умеренного климата могут рассматриваться как подобные товары, но положения о маркировке, распространяющиеся на тропическую древесину, не относятся к другой древесине и тем самым несовместимы с положениями ГАТТ. Это законодательство было впоследствии отменено.

более совершенных установок для испытания кожи. Этот проект предусматривал передачу технологии, испытательного оборудования, а также поддерживаемые правительствами информационные кампании в отношении заменителей пентахлорфеноловых соединений. Индийской кожаной промышленности потребовалось более двух лет, чтобы приспособиться к этим стандартам 19/.

19. В стратегиях развивающихся стран в отношении соблюдения экологических стандартов, действующих на их основных рынках, можно проследить некоторые другие общие особенности. В целом доступ к информации легче в тех случаях, когда покупатели поддерживают прямые контакты с производителями. Используя такие каналы, можно получать техническую и иную помощь от покупателей.

20. Учитывая это, правительства, возможно, будут стремиться содействовать более тесной координации между покупателями и производителями, с тем чтобы ускорять распространение экологических стандартов и требований и облегчать их соблюдение 20/. Предприятия оптовой торговли и оптовые покупатели, передающие рыночные сигналы, выступая в качестве посредников между предприятиями розничной торговли и производителями, проявляли заинтересованность в покупке и хранении товаров, которые можно было демонстрировать как экологически чистые; в некоторых случаях они даже предоставляли информацию производителям в ходе рабочих семинаров и совещаний 21/. Это соображение является еще более важным для мелких производителей, которые редко поддерживают прямые контакты с покупателями. Они испытывают еще более серьезные трудности при соблюдении экологических стандартов, поскольку им труднее получить доступ к испытательному оборудованию и информации, а также к экологически чистым сырьевым материалам (например, красители в текстильной продукции).

D. Экомаркировка и торговые возможности

21. Хотя системы экомаркировки в принципе открыты для импортеров, на практике же режим, предоставляемый отечественным и импортным товарам, может быть различным. Это может объясняться различными причинами, но такие проблемы можно избежать, если импортеры будут представлены в ходе разработки критериев и пороговых стандартов, поскольку при их выработке учитываются лишь местные экологические проблемы.

22. Один из подходов, который могли бы использовать развивающиеся страны, заключается в создании их собственных систем экомаркировки. Это позволило бы их промышленным предприятиям отразить экологические факторы в маркировке их продукции и тем самым создать или упрочить их "зеленый авторитет" на своих основных экспортных рынках. Опыт, накопленный в результате применения действующих систем экомаркировки в развивающихся странах показывает, что расходы по внедрению таких систем не так велики, как в развитых странах.

19/ См. *Financial Express*, индийская ежедневная газета, ноябрь 1990 года, различные номера.

20/ Например, крупные поставщики считают более легким получать лицензионный номер для системы "зеленого штампа", поскольку они просто используют лицензионный номер их покупателя; кроме того, имеется информация о том, как изменять упаковку, причем этот процесс не является дорогим.

21/ См. *Bunting et al*, 1933, *op. cit.*

23. Например, в Республике Корея основные критерии отечественной системы экомаркировки в большинстве случаев не были разработаны в лабораториях, а были в соответствующих случаях адаптированы, беря за основу марку "голубой ангел", японскую экомарку и канадскую ECP. Вследствие этого издержки на разработку собственной системы ограничивались расходами по созыву совещаний с соответствующими комитетами и подкомитетами, занимающимися вопросами экомаркировки. Системы, действующие в странах ОЭСР, были также адаптированы, но корейская система сравнительно ближе к японской, чем к немецкой системе. Например, число фирм, которые могут получить "экомарку" в каждой категории товаров, не ограничивается; все фирмы, удовлетворяющие критериям, могут получить право на экомаркировку. Это не соответствует немецкой системе и особенно французской и канадской системам, где критерии таковы, что только верхние (говоря экологически) 20% фирм получают право на такую экомаркировку.

24. В Сингапуре система "зеленой маркировки" основана на действующих системах экомаркировки, но в ней критерии для маркировки не следуют какой-либо одной системе. Например, критерии для маркировки бумаги основаны на японской системе, тогда как критерии для компактных люминесцентных ламп - на канадской системе. В отношении некоторых товаров Сингапур выступил "первоходцем", будучи первой страной, которая разработала критерии для щелочных батарей.

25. В Сингапуре, как и в других странах, имеющих системы экомаркировки, косвенные издержки производителей, связанные с соблюдением критерий экомаркировки, трудно подсчитать: до настоящего времени предприятиям не требовалось менять свою технологию, с тем чтобы соблюдать эти критерии. Кроме того, поскольку товары с "зеленой" маркировкой в большинстве случаев стоят не дороже (или не намного дороже) товаров без такой маркировки, косвенные издержки по получению маркировки, вероятно, не очень высоки. Более того, поскольку система предназначена для упрощения процедур проверки и испытания, издержки на испытания не представляются обременительными.

26. Рыночная информация о системах экомаркировки, действующих в развивающихся странах, дает основания полагать, что прямые и косвенные издержки по приобретению экомаркировки не приведут к потере конкурентоспособности их отечественных производителей. Информация о долях отечественных рынков также говорит о том, что по крайней мере для некоторых категорий товаров рыночные доли даже увеличились в тех случаях, когда фирмы получили право на экомаркировку ^{22/}. Это дает основания полагать, что развивающиеся страны могут добиться определенных торговых преимуществ благодаря использованию экомаркировки.

27. Развивающиеся страны начали согласовывать свои критерии с критериями развитых стран. Например, все вышеупомянутые три системы содержат критерии, во многом аналогичные критериям, действующим в других системах в отношении схожих товаров. Вместе с тем некоторые параметры, имеющие важное значение, например в странах ОЭСР, могут оказаться не столь значимыми в развивающихся странах; в равной мере некоторые экологические проблемы могут также иметь большее значение для развивающихся стран, чем для развитых стран. Такие

^{22/} Полное определение экомаркировки, процедуры получения права на экомаркировку и рыночные доли см. в Jha, V., R. Vossenaar and S. Zarrilli, 1993, Ecolabelling and International Trade-Preliminary Information from seven systems, paper prepared for the ISO-IWG subgroup on labelling, May 1993.

различия невелики, но они, однако, свидетельствуют о том, что существуют широкие возможности для взаимного признания систем экомаркировки; если они будут признаны в международном плане, то взаимное признание систем друг друга создаст условия для существенного расширения торговых возможностей развивающихся стран, поскольку во всех странах потребители проявляют растущий интерес к экологически чистым товарам.

E. Выводы и рекомендации

28. Большинство развивающихся стран будут прежде всего нуждаться в технической помощи, с тем чтобы понять и соблюдать действующие или появляющиеся экологические нормы и стандарты на их экспортных рынках. Сеть экспортеров и импортеров представляет собой один из каналов для получения такой информации. Доступ к этому каналу может оказаться трудным для мелких производителей, которые не имеют прямых контактов со своими покупателями. Национальным сбытовым агентствам или правительствам, возможно, надо будет предоставлять требующуюся информацию, сырьевые материалы, испытательное оборудование и технологии. Такие международные организации, как ЮНКТАД, могут также предоставлять информацию относительно экологических норм, способных оказывать воздействие на экспорт развивающихся стран.

29. ЮНКТАД создает базу данных по экологическим мерам, влияющим на торговлю. С этой целью секретариат ЮНКТАД пересматривает базу данных ЮНКТАД по мерам контроля в области торговли, которая управляет ее Информационной системой в области мер регулирования торговли. Эта база данных охватывает широкий круг конкретных мер в отношении товаров, таких, как налоги, товарные нормы и стандарты, запрещения, требования к упаковке и экомаркировка. Большинство этих мер в равной степени распространяется как на отечественные, так и на импортные товары. После своего создания эта база данных сможет содействовать усилиям, направленным на формулирование стратегии в области экспорта, отражая экологическую политику и меры на основных рынках и способствуя расширению деятельности Специальной рабочей группы 23/.

30. Развивающиеся страны, возможно, смогут получать более высокие цены за экологически чистые товары и услуги. Таким образом, в их интересах изучать рыночные возможности для расширения экспорта таких товаров и услуг. Имея в виду оказывать помощь в этом процессе изучения рынков, ЮНКТАД подготовил программу работы, которая включает выявление натуральных продуктов, производимых развивающимися странами и способных заменить некоторые экологически вредные товары, используемые в настоящее время в развитых странах 24/. Проектом предусматривается подготовить справочник товаров, использование которых может быть расширено. В качестве побочной меры этим проектом предусматривается изучение вопроса о том, есть ли реальные возможности для расширения продажи таких экологически чистых товаров.

23/ Информация собирается с помощью исследований, выполняемых сотрудниками секретариата ЮНКТАД; эти исследования финансируются за счет внебюджетных ресурсов, а также непосредственно государствами-членами.

24/ См. Отдел сырьевых товаров, ЮНКТАД, 1992 год, Natural Resources Management and Sustainable Development - A Programme for Implementation by UNCTAD.

К другим вопросам, подлежащим изучению, относятся: возможности рециркуляции конкретных продуктов и товаров; последствия расширенной рециркуляции для окружающей среды и торговли; и выгоды, получаемые развивающимися странами в результате рециркуляции.

31. Исследования ЮНКТАД способствуют разработке комплексной учебной программы по вопросам торговли и окружающей среды. Она разрабатывается в контексте проекта ЮНКТАД "ТРЭЙНФОРТРЭЙД". Одним из компонентов этой учебной программы будет оценка тенденций предпочтений потребителей и стандартов, связанных с охраной окружающей среды, которые могут влиять на импорт из развивающихся стран. Будут также затронуты вопросы, связанные с прогнозированием таких тенденций. Кроме того, будут намечены меры, с помощью которых экологические факторы, законы и нормы могут включаться в экспортную политику. Будут также изучаться новые торговые возможности, открывающиеся в связи с появлением в большинстве развитых стран озабоченности по поводу охраны окружающей среды.

32. Развивающиеся страны выражают беспокойство по поводу программ экомаркировки и прочих мер, влияющих на экспорт их товаров. В связи с этим они запрашивают информацию о номенклатуре товаров и аспектах функционирования таких программ. Реагируя на эти просьбы, ЮНКТАД предприняло проект (финансируемый Канадским советом по исследованию проблем международного развития), касающийся экомаркировки и торговли. В соответствии с этим проектом будет собираться информация о системах экомаркировки в развитых странах, имея в виду помочь развивающимся странам прогнозировать рыночные предпочтения и тем самым формулировать и осуществлять меры, способствующие развитию экспорта тех товаров, которые могут получить право на экомаркировку. Кроме того, - что, вероятно, важно - этот проект позволит определить механизмы, с помощью которых интересы и беспокойство развивающихся стран могут быть учтены при формулировании международно приемлемых мер в области охраны окружающей среды, таких, например, как экомаркировка.

33. В целях содействия торговле развивающиеся страны могут создать свои собственные системы экомаркировки, которые могут быть разработаны их национальными органами стандартизации. Как известно, Международная организация стандартизации (ИСО) создала Технический комитет по рациональному использованию окружающей среды (ИСО/ТК 207) 25/. Его подкомитеты изучают такие темы, как анализ жизненного цикла товаров, экомаркировка, стандарты охраны окружающей среды, экологические руководства для выработки товарных стандартов. Подкомитет по экологической маркировке ИСО/ТК 207 будет: создавать базу данных по экологической маркировке, в которой будут учитываться критерии категории товаров, методы испытания и проверки; проводить обзор документации, касающейся программ юридической помощи, и поддерживать и учитывать работу, выполняемую международными организациями. Эта группа также рекомендовала, чтобы программы юридической помощи избегали создавать торговые барьеры в любом элементе их программ.

34. Взаимное признание экомаркировки имеет решающее значение. Подобные прецеденты установлены в предложениях о взаимном признании северной маркировки ("белый лебедь") и маркировки Европейского сообщества, а также взаимного признания "экологического выбора" Канады и "зеленой печати" Соединенных Штатов

25/ См. ISO/IEG SAGE Sub-Group on Environmental Labelling, 1993, Minutes of the Meeting in Toronto, Международная организация по стандартизации, 27–28 мая 1993 года.

Америки. Эти системы могут легко быть расширены за счет включения в них программ маркировки развивающихся стран, поскольку большинство таких программ имеют много общего с программами развитых стран 26/.

35. Развивающиеся страны, возможно, также пожелают участвовать в форумах, где в настоящее время вырабатываются экологические нормы, и высказать свои соображения на этот счет 27/. При выработке международно признанных экологических стандартов и норм следует должным образом учитывать потребности развития развивающегося мира 28/.

II. МЕРЫ СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ И ЭКСПОРТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

36. В настоящей главе основное внимание уделяется вопросам поддерживаемой государством структурной перестройки, ее потенциалу для открытия новых экспортных возможностей для развивающихся стран и возможного совершенствования мер структурной перестройки. Настоящая глава посвящена тем мерам структурной перестройки, которые могут воздействовать на экспортные возможности обрабатывающих секторов.

A. Общий обзор программ развитых стран с рыночной экономикой, касающихся поддержки промышленности и занятости

37. Правительства развитых стран осуществляют широкий круг программ, связанных с поддержкой промышленности и занятости, которые присущи каждой стране в отдельности. В Европейском сообществе Маастрихтский договор закладывает конкретную правовую базу, на основе которой государства-члены могут предпринимать согласованные действия с целью решения целого ряда связанных с промышленностью задач в контексте открытого и конкурирующего рынка. В качестве примеров таких действий можно назвать повышение реагирования промышленности на структурные изменения и поощрение наилучшего использования промышленного потенциала в целях инноваций, исследований и разработок. В этом же плане в Соединенных Штатах Америки делается новый упор на необходимость разработки четкой стратегии и более скоординированного подхода к связанным с промышленностью вопросам, придающего большее значение инвестициям в нематериальные активы и развитие людских ресурсов.

38. В рамках своего проекта "Субсидии и структурная перестройка" Комитет по промышленности ОЭСР создал информационную базу данных, описывающую программы поддержки, выполняемые 22 государствами-членами и Комиссией Европейских сообществ. Меры, предусмотренные почти 900 программами поддержки, охваченными информационной базой данных, разбиты на восемь групп: а) секторальные

26/ См. Jha, V., R. Vossenaar, and Simonetta Zarrili, 1993, op. cit.

27/ Однако при этом они могут столкнуться с трудностями, как это видно на примере попытки бразильских экспортеров целлюлозы и бумаги добиться либо прямого, либо опосредованного представительства, благодаря участию Международной торговой палаты в дискуссиях Европейского сообщества по поводу критериев в отношении экомаркировки целлюлозы и бумаги.

28/ См. ЮНКТАД, 1993 год (TD/B/40/1(6)), цит. работа.

программы, направленные на повышение конкурентоспособности отдельных секторов; b) системы чрезмерной финансовой помощи компаниям, испытывающим трудности (помощь в кризисных случаях) 29/; c) программы, нацеленные на поддержку расходов на исследования и разработки и на наращивание научно-исследовательского потенциала; d) общая инвестиционная помощь, предоставляемая главным образом в форме налоговых льгот; e) поддержка мелких и средних предприятий (МСП); f) программы, поддерживающие региональное развитие в районах, испытывающих трудности в области структурной перестройки и трудности в связи с их удаленностью; g) поддержка занятости и подготовки кадров; и h) меры, связанные с оказанием помощи экспортру (например, помощь в области маркетинга, экспортные кредиты и страхование кредитов) и программы, поддерживающие инвестиции за рубежом отечественных предприятий 30/.

39. Таблица 1 в общих чертах показывает, как в развивающихся странах выделялись ресурсы в соответствии с этими программами поддержки. Отличительной чертой является резкое сокращение общей инвестиционной помощи в результате реформ, которые сократили налоговые льготы. Тем не менее расходы по оказанию общей инвестиционной помощи оставались самой крупной позицией расходов. Относительно крупные расходы также производились в поддержку регионального развития и мер, связанных с экспортом. Явно меньшими были расходы по другим программам, включая секторальную поддержку, исследования и разработки и поддержку занятости и подготовки кадров. Однако следует иметь в виду, что показанные в таблице 1 цифры, касающиеся поддержки занятости и подготовки кадров, включают только те программы, которые могли непосредственно сократить расходы предприятий на занятость и подготовку кадров.

40. Создание политически независимых транспарентных механизмов на национальном уровне, как это рекомендуется в пункте 132 Картаженских обязательств, помогло бы оценить последствия государственной поддержки отечественной экономики в целом и их воздействие на экспорт развивающихся стран. Кроме того, более широкий доступ международных организаций к базе данных ОЭСР, касающихся государственных мер поддержки, мог бы также содействовать большей транспарентности процесса выработки торгово-политических мер.

29/ Помощь в кризисных ситуациях для предприятий, испытывающих финансовые трудности, предоставлялась правительствам главным образом в тех случаях, когда предприятия считались имеющими признанно важное экономическое и социальное значение.

30/ См. ОЭСР, Industrial Policies in OECD countries, Annual Review 1992, Paris, 1992.

Таблица 1

Программы, связанные с поддержкой промышленности и занятости, в развитых странах с рыночной экономикой: политические задачи нижеуказанных расходов, 1986-1989 годы

Политические задачи	Программы	Чистые государственные расходы (ЧГР) (в млрд. текущих долларов США)					ЧГР (в процентах)				
		Число	Прогноз ЧГР а/	1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989
Секторальные программы		130	118	4,4	6,3	5,8	4,1	5,9	9,2	8,6	7,7
Помощь в кризисных ситуациях		37	29	1,8	2,0	0,7	0,7	2,4	2,9	1,1	1,3
Поддержка исследований и разработок		159	144	6,7	7,4	6,2	6,1	9,0	10,9	9,4	11,5
Региональное развитие		162	136	10,2	11,7	11,9	11,8	13,7	17,2	17,8	22,2
Общая инвестиционная помощь		123	91	40,9	25,2	24,4	15,0	54,7	37,0	36,6	28,3
Программы для МСП		117	87	2,5	3,1	3,2	2,8	3,3	4,6	4,8	5,2
Поддержка занятости и подготовки кадров		60	54	1,9	2,0	3,6	2,0	2,6	2,9	5,4	3,8
Компетенция в области экспортса		91	80	6,3	10,3	10,9	10,5	8,4	15,2	16,4	19,9
Всего		879	739	74,6	68,1	66,9	53,1	100,0	100,0	100,0	100,0

а/ Программы ЧГР показывают число программ, в отношении которых данные о чистых государственных расходах имеются по крайней мере за один год.

Источник: OECD. *Industrial Policies in OECD countries*. Annual Review 1992. Paris, 1992 год.

В. Роль принимаемых развитыми странами мер в поддержку процесса перестройки и их последствия для экспортных возможностей развивающихся стран

41. Меры поддержки, принимаемые развитыми странами, в основном направлены на повышение конкурентоспособности производства и экспорта и на лучшее реагирование рынка труда на изменяющиеся требования в области квалификации. В этом случае иногда учитываются проблемы создания новых экспортных возможностей для развивающихся стран.

42. Последствия принимаемых в развитых странах государственных мер поддержки, оказывающих воздействие на расширение экспортных возможностей развивающихся стран, зависят от характера конкретной стратегии в области перестройки, которую предприятия проводят с государственной помощью. Некоторые стратегии перестройки могут расширить экспортные возможности. Отказ от невыгодных производственных секторов, переход на выпуск более высококачественных товаров или перевод приходящих в упадок производств в развивающиеся страны могут открыть новые рынки в более низких и средних сегментах рынка для экспорта из развивающихся стран.

43. Некоторые стратегии в области перестройки могут повысить конкуренцию в отношении экспортных товаров из развивающихся стран. Рационализация и модернизация производства, включая внедрение трудосберегающих технологий, могут повысить конкурентоспособность в тех секторах, которые сталкиваются с сильной конкуренцией в области импорта. Если такая рационализация и модернизация приводят к экономии издержек и повышению производительности, это может соответственно затруднить проникновение развивающихся стран на рынки. Возможности экспортёров в развивающихся странах следовать аналогичной стратегии перестройки могут ограничиваться нехваткой ресурсов и различиями в обеспеченности факторами производства.

44. Чрезвычайно трудно выяснить, как государственная помощь в деле перестройки может повлиять на экспортные возможности развивающихся стран. Нелегко получить информацию о процессах перестройки на уровне секторов и о соответствующих мерах поддержки 31/. Во многих случаях фирмы могут сочетать несколько мер структурной перестройки и пользоваться различными мерами государственной поддержки при осуществлении своей политики 32/. Весьма сложно установить причинно-следственную связь между конкретными государственными

31/ Данные по секторам являются неполными, недостаточно разукрупненными или ограниченными с точки зрения их сопоставимости по странам. Трудно выявить структурные сдвиги, которые включают более высокую специализацию компаний, изменения структуры производства, изменения методов производства или расширенное использование новых технологий.

32/ В одном и том же промышленном секторе стратегии перестройки могут включать закрытие предприятий, прекращение менее выгодных производств, сокращение штатов, повышение производительности благодаря применению новейшей технологии, переход на выпуск более качественных товаров и перевод производства менее сложной продукции в развивающиеся страны.

мерами поддержки и структурной политикой фирм, а также между принятыми мерами перестройки и наблюдаемым увеличением экспорта из развивающихся стран.

45. В настоящей главе в общих чертах излагаются некоторые предварительные соображения, касающиеся потенциального воздействия поддерживаемой государством структурной перестройки на экспортные возможности развивающихся стран. В этой связи анализируется пять отдельных направлений поддержки: секторальные программы, программы в области исследований и разработок, меры регионального развития, программы, связанные с занятостью и подготовкой кадров, и поддержка частных иностранных инвестиций в развивающихся странах. Следует иметь в виду, что протекционистские торговые барьеры, которые по-прежнему сохраняются в развитых странах с рыночной экономикой, препятствуют структурной перестройке наряду со сдвигами в конкурентоспособных позициях и, следовательно, должны быть устранены. В этой связи решающее значение будет иметь успешное завершение Уругвайского раунда. Совершенно очевидно, что многие другие явления влияют на структурные перемены и перестройку в развитых странах и тем самым на экспортные возможности развивающихся стран. Одним из таких серьезнейших явлений является формирование единого европейского рынка 33/.

a) Программы секторальной поддержки

46. Секторальные программы предназначены главным образом для приходящих в упадок секторов и/или секторов, сталкивающихся с сильной международной конкуренцией (например, судостроение, черная металлургия, текстильная промышленность, автомобилестроение, аэрокосмическая промышленность и электронная промышленность). Основная задача заключается в повышении международной конкурентоспособности таких секторов 34/.

47. В контексте программ секторальной поддержки правительства развитых стран иногда поощряют меры рационализации, включающие отказ от невыгодного производства. Например, Европейское объединение угля и стали (ЕОУС) стремится с начала 80-х годов сократить мощности по выпуску сырой стали и некоторых полуфабрикатов 35/. Развивающиеся страны не могли во всех случаях воспользоваться этими выгодами. В западноевропейской черной металлургии по-прежнему существуют избыточные производственные мощности, а импорт

33/ Его последствия для торговли с развивающимися странами анализируются в докладе секретариата ЮНКТАД "Меры по реализации рекомендаций, принятых Конференцией на ее восьмой сессии: эволюция и последствия формирования экономических пространств и региональных интеграционных процессов" (TD/B/40(1)/7).

34/ Секторальные программы в значительной степени основаны на предоставлении субсидий; значительная их часть состоит из особых комбинаций мер, например займы, гарантии, акционерный капитал, налоговые льготы.

35/ Статья 4 Договора о создании ЕОУС запрещает государствам оказывать помощь в государствах - членах ЕС. Однако в первой половине 80-х годов после объявления о кризисе в промышленности государственная помощь могла временно оказываться, но была обусловлена сокращением производственных мощностей. С середины 80-х годов государственная помощь ограничивалась выделением субсидий на исследования и разработки, охрану окружающей среды и закрытие предприятий, хотя и наблюдались исключения из этого правила.

продукции черной металлургии в страны Европейского сообщества из крупных развивающихся стран-поставщиков (например, Бразилии, Венесуэлы, Республики Корея и бывшей Югославии) по-прежнему сдерживается в результате количественных ограничений и добровольных ограничений импорта. В связи с этим импорт продукции черной металлургии из всех развивающихся стран на рынки основных европейских стран 36/ оставался незначительным, хотя и несколько увеличился (с 0,8% в 1980 году до 2% в 1990 году). За тот же период импорт из Республики Корея оставался примерно на уровне 0,1%. По всей видимости, экспортеры продукции черной металлургии из развивающихся стран не получили новых рынков, соответствующих их конкурентоспособности и возможностям предложения этой продукции.

b) Программы поддержки исследований и разработок

48. Поддержка исследований и разработок направлена на выделение средств предприятиям, главным образом в форме налоговых льгот. Инновация и распространение новых технологий поощряются с помощью широкого круга конкретных мер поддержки также и на уровне отдельных фирм 37/. Кроме того, программы поддержки конкретных секторов сосредотачиваются на ряде направлений, считающихся имеющими особое значение, включая, в частности, информационную технологию 38/, новые энергетические технологии, новые материалы и биотехнологию. Денежные субсидии были главным инструментом содействия исследованиям в области конкретных технологий. Государственная поддержка исследований и разработок, которая способствует выпуску новейшей продукции, может существенно содействовать структурной перестройке. В тех случаях, когда фирмы используют такую поддержку, с тем чтобы перейти на выпуск более высококачественной продукции - как это сделали производители обуви с помощью программы Европейского сообщества BRITE, - их уход из более низких сегментов рынка должен открывать новые экспортные возможности для развивающихся стран, способных заполнить освобождающиеся ниши.

49. Поддержка исследований и разработок может укрепить конкурентные позиции высокоразвитых отраслей промышленности в развитых странах благодаря поощрению инновации процессов, которые сокращают производственные издержки, особенно расходы на рабочую силу. В связи с этим многие развивающиеся страны начали выражать обеспокоенность по поводу того, что они могут потерять сравнительные преимущества, которыми они до настоящего времени располагали в трудоемком производстве. Прогресс в использовании новых производственных технологий, конечно, различен в разных секторах.

36/ Например, Германия, Дания, Испания, Италия, Соединенное Королевство, Франция.

37/ Например, предоставление технической информации и консультационной помощи в целях содействия внедрению передовых технологий на фирмах; содействие сотрудничеству между университетами, научно-исследовательскими институтами и промышленностью; поощрение партнерских отношений между фирмами в целях выполнения совместных научно-исследовательских работ и разработок; помочь в деле коммерциализации технологий, разработанных с помощью государственных средств, и т.д.

38/ В том числе микрэлектроника, электронно-вычислительные машины и компьютерная информация, а также средства телесвязи.

50. Технический прогресс в прядильной и ткацкой промышленности, например, существенно усилил конкурентные позиции текстильной промышленности в развитых странах, превратив эту отрасль в высококапиталоемкую. Развивающиеся страны в целом сохранили свои конкурентные преимущества в области стандартной массовой продукции, но высокая капиталоемкость производства (и сопутствующие издержки на энергию) тем не менее сократили их преимущества в отношении издержек на рабочую силу во многих секторах текстильной промышленности.

51. Привлекательность мер поддержки исследований и разработок может быть весьма разной в отдельных отраслях промышленности и, следовательно, отличаться по их воздействию на структурные перемены. В тех случаях, когда поддержка исследований и разработок сталкивается со слабой реакцией со стороны отдельных секторов промышленности, воздействие структурных перемен на создание новых рынков или повышение конкуренции будет соответственно слабым.

c) Политика регионального развития

52. Программы региональной поддержки направлены на облегчение перестройки в отдельных регионах, в основном предназначаясь для некоторых подвергающихся большому давлению отраслей промышленности, с тем чтобы изменить их структуру, например судостроение, черная металлургия и текстильная промышленность. Программы поддержки также предназначены для содействия развитию "слаборазвитых" регионов, имеющих в целом слабую экономику и инфраструктуру. Основные меры поддержки включают налоговые льготы для всех предприятий, инвестирующих или действующих в данном регионе, и в отдельных случаях субсидии.

53. Такие программы могут открывать новые рыночные возможности для развивающихся стран, если они ведут к свертыванию производства в тех секторах, где развивающиеся страны располагают конкурентоспособными потенциальными возможностями. Посредством созданной в Европейском сообществе Программы поддержки Европейского социального фонда оказывается помощь регионам, испытывающим затруднения в области перестройки. Основная цель этой помощи сводится к тому, чтобы смягчить трудности, порождаемые упадком некоторых отраслей промышленности. Это достигается путем оказания помощи созданию новых предприятий и подготовке кадров. Например, эта программа помогает адаптироваться к закрытию неконкурентоспособных предприятий текстильной промышленности, промышленности по выпуску одежды и черной металлургии.

54. Программы поддержки регионального развития, которые направлены на поощрение промышленного развития в более бедных и более отдаленных районах, могут повлиять на рыночные возможности развивающихся стран, когда помощь оказывается для создания промышленных предприятий, конкурирующих с поставщиками из развивающихся стран. Примером может служить существенная помощь, оказанная Европейским сообществом обувной промышленности в северной Португалии, позволившая значительно сократить финансовые риски инвесторов. В этом случае экспорт конкурировал, в частности, с экспортом развивающихся стран Северной Африки. Однако, когда эта помощь была постепенно свернута, многие компании в северной Португалии столкнулись с трудностями, поскольку их конкурентоспособность оказалась слабой. Из этого можно извлечь урок, показывающий, что финансовая помощь в рамках программ регионального развития может оказаться нерезультивной, если не будут созданы такие важные факторы конкурентоспособности, как достаточно низкооплачиваемая рабочая сила в случае обувной промышленности.

d) Программы поддержки занятости и подготовки кадров

55. Программы поддержки рынка рабочей силы в развитых странах в основном ориентируются на повышение профессиональной и региональной мобильности рабочей силы и на улучшение информации, касающейся рабочих мест и требующейся квалификации. Говоря более конкретно, эти программы направлены на восполнение "квалификационного пробела" на рынках труда, т.е. на заполнение любого расхождения между спросом и предложением рабочей силы в том, что касается ее качества.

56. В тех случаях, когда программы поддержки рынка труда увеличивают предложение квалифицированной рабочей силы, требующейся в производственных секторах с потенциальным долгосрочным ростом, они помогают формировать структуру производства в соответствии с конкурентными позициями и тем самым содействуют структурной перестройке. Если трудовые ресурсы могут во все больших масштабах направляться в новые секторы, обеспечивающие рост, опора на приходящие в упадок секторы как на источник занятости, вероятно, будет сокращаться. Можно ожидать, что протекционистское давление также соответственно сократится, тем самым способствуя расширению торговых возможностей для экспорта из развивающихся стран.

57. Переподготовка рабочих, освобождающихся в результате сдвига спроса на рабочую силу из приходящих в упадок секторов в секторы, обеспечивающие рост, будет способствовать более плавному процессу структурной перестройки. В результате этого не только трудовые ресурсы изменятся, но и рыночные возможности будут созданы для товаров торговых партнеров, включая развивающиеся страны. Однако практический опыт выполнения программ поддержки рынков труда в развитых странах оказался в определенной степени разочаровывающим.

58. Переподготовка кадров оказалась весьма трудным делом в случае рабочих, которые оказались излишними во многих высокоразвитых отраслях, конкурирующих с импортными товарами там, где развивающиеся страны занимают прочные экспортные позиции и располагают конкурентоспособным потенциалом. Основную трудность порождала высокая доля пожилых рабочих и рабочих с относительно низкими квалификациями и уровнем образования. Досрочный вывод на пенсию зачастую был единственным средством, позволявшим смягчить издержки перестройки для пожилых рабочих, выводимых на пенсию после длительного срока работы в некоторых отраслях. Возможности сокращения численности рабочей силы посредством досрочного вывода на пенсию является, конечно, ограниченными.

59. Западноевропейская черная металлургия может служить наглядным примером. Предприятия черной металлургии традиционно полагались на ускоренное старение рабочей силы, предлагая досрочный вывод на пенсию в ответ на давление со стороны перестроичных процессов. В настоящее время больше не имеется рабочих предпенсионного возраста, что не позволяет и далее проводить широкое сокращение рабочей силы, необходимое для постепенного свертывания невыгодных избыточных мощностей в крупных масштабах. Как ожидается, кризис в черной металлургии потребует сократить в предстоящие годы 50 000 рабочих мест. Потребуется проводить переподготовку рабочих, теряющих работу в результате такого сокращения, чтобы компенсировать нарушение равновесия на рынке труда; однако успешная переподготовка новым профессиям, пользующимся более высоким спросом, представляет собой огромные трудности для рабочих с относительно низкой квалификацией, не стремящихся включаться в новый трудный процесс обучения.

60. Программы поддержки рынка труда в Соединенных Штатах Америки иллюстрируют опыт этой страны в деле их выполнения. Помощь рабочим оказывается в рамках закона о партнерстве в деле профессиональной переподготовки (JTPA) и программы помоши перестройке торговли (ТАА) одновременно с выплатами по сохранению доходов в соответствии с программами страхования на случай безработицы.

61. В разделе III программы JTPA Соединенных Штатов Америки предусматриваются оказание помоши в поисках работы, переподготовка с отрывом от производства, подготовка без отрыва от производства и оказание помоши по переводу рабочих, которые вряд ли вернутся к своей прежней профессии. Как и в случае программ поддержки рынка труда в других развитых странах, факты говорят о том, что пожилые рабочие и рабочие с низким уровнем образования меньше выиграли от программы, чем это можно было ожидать, учитывая их долю в численности потерявших работу трудящихся. Это говорит о том, что лица, наиболее нуждающиеся в помоши, относятся к числу тех, кто имеет наименьшие возможности для ее получения. Кроме того, в 80-х годах число участников программы JTPA редко превышало 100 000 в течение одного любого года, тогда как в среднем примерно 4-5 млн. рабочих ежегодно теряют работу по независящим от них причинам. Программа ТАА предусматривает выплату пособий по поддержанию дохода и обеспечивает переподготовку уволенных рабочих в тех случаях, когда увеличение объема импорта в значительной мере способствует их увольнению. Основная часть финансовых ресурсов, выделяемых в рамках этой программы, расходовалась на поддержание доходов, с тем чтобы смягчить социальные трудности, но не имела серьезных последствий для мотивации рабочих в целях поиска новой работы.

62. Участие в программах переподготовки было относительно небольшим в Соединенных Штатах Америки. В 80-90-х годах среднее число рабочих, прошедших переподготовку, составляло примерно 12 000 в год. Число рабочих, которым была оказана помошь в связи с переездом на новое место работы, было еще меньшим: в среднем менее 2 000 рабочих в год в период 80-90-х годов.

63. Программы JTPA и ТАА в Соединенных Штатах Америки, как считается, незначительно способствовали перестройке рынка труда, например переводу уволенных рабочих в другие секторы, и оказались несостоительными как альтернатива защите торговли. Опыт многих других развитых стран в деле выполнения таких программ оказался аналогичным.

64. Можно рассмотреть ряд мер, направленных на повышение эффективности программ поддержки рынка труда в развитых странах в целях устранения возникающего нарушения равновесия на рынках труда и для содействия более быстрой структурной перестройке.

а) В политике, направленной на поддержку рынка труда, более важное место должно отводиться программам переподготовки и обеспечения мобильности рабочей силы, которые облегчают перемещение трудовых ресурсов в секторы, обеспечивающие рост экономики. В настоящее время государственные расходы на "активные" программы поддержки рынка труда, которые стремятся направлять трудовые ресурсы в наиболее продуктивные и прибыльные секторы, составляют во многих развитых странах менее 1% ВВП 39/. Можно рассмотреть вопрос о

39/ См. OECD, Employment Outlook 1992, глава 2 (Организация экономического сотрудничества и развития, Париж, 1992).

выделении более крупных государственных средств на такие программы, поскольку их социальные выгоды перевешивают частные издержки.

b) Поддерживаемые государством программы переподготовки, возможно, необходимо более четко концентрировать на профессиях, пользующихся повышенным спросом и способных более эффективно содействовать структурной перестройке. Успешное включение уволенных рабочих в рынок труда представляет собой пробный камень, позволяющий судить, могут ли такие программы обеспечивать подготовку профессиям, которые будут в настоящее время и в будущем пользоваться спросом со стороны производственных секторов. Государственные программы переподготовки должны постоянно контролироваться, с тем чтобы определять, способны ли лица, прошедшие такую переподготовку, находить работу, соответствующую их новой квалификации. Правительства могут в сотрудничестве с частным сектором разрабатывать и осуществлять специальные программы переподготовки, нацеленные на перемещение в другие секторы рабочих с относительно низким уровнем образования. В случае пожилых рабочих, потерявших работу в связи с сокращением производства, может оказаться предпочтительным оказывать существенную финансовую поддержку в целях их досрочного выхода на пенсию.

e) Поддержка частных иностранных инвестиций в развивающихся странах

65. Многие развитые страны осуществляют программы, которые обеспечивают поддержку инвестиций, размещаемых отечественными фирмами за границей. Некоторые программы конкретно нацелены на содействие инвестициям в развивающихся странах; другие же преследуют более общие цели 40/. Такие программы могут способствовать структурной перестройке в развитых странах и открывать новые экспортные возможности для развивающихся стран. Для достижения этих целей меры поддержки должны поощрять иностранные инвестиции в развивающихся странах. Такие инвестиции должны быть связаны с перемещением производства в секторы, где сравнительные преимущества перешли в развивающиеся страны. Кроме того, инвестиции должны способствовать экспорту, с тем чтобы развивающиеся страны могли получить новые рынки, созданные в результате свертывания производственных секторов в развитых странах.

66. Программы поддержки иностранных инвестиций, размещаемых отечественными фирмами, могут более активно использоваться для содействия переводу промышленных предприятий в развивающиеся страны. Можно увеличить приток финансовых ресурсов для механизма, специально предназначенного для содействия иностранным инвестициям в этих странах. Кроме того, можно уделять большее

40/ Эти стимулы можно в целом разбить на пять категорий: а) услуги в области инвестиционной информации и меры по содействию инвестициям, включая финансирование прединвестиционных обследований и технико-экономические обоснования; б) программы гарантирования инвестиций, охватывающие некоммерческие риски (например, война, экспроприация и трансферные риски); с) фискальные стимулы; д) финансовая помощь (например, преференциальные займы фирмам, желающим размещать инвестиции в развивающихся странах); и е) создание с государственным участием инвестиционных корпораций, предоставляющих капитал в форме акций и займов для совместных предприятий. Программы кредитования экспорта и страхования экспортных кредитов, которые облегчают экспорт оборудования, во многих случаях были решающими факторами финансирования частных иностранных инвестиций.

внимание поощрению инвестиций, ориентирующихся на экспорт. Можно отдавать предпочтение ориентирующимся на экспорт совместным предприятиям в развивающихся странах с низкими доходами населения 41/, а не ставить их в неблагоприятное положение в результате строгих критерий.

67. В тех случаях, когда программы поддержки содействуют структурным сдвигам, благоприятствующим международному разделению труда, они приносят взаимные выгоды и, следовательно, отвечают требованиям большинства пользующихся поддержкой инвестиционных программ, позволяя тем самым извлекать экономические преимущества как для отечественной экономики, так и для экономики развивающейся страны, в которую направляются инвестиции.

f) Потребности в "позитивной" помощи на цели перестройки 42/

68. Государственные меры помощи должны быть "позитивными" в своем подходе, т.е. они должны способствовать переводу ресурсов из приходящих в упадок секторов, испытывающих давление со стороны структурных перемен, в секторы, имеющие в долгосрочной перспективе потенциал развития и более высокую производительность. Государственная помощь в развитых странах в некоторой степени по-прежнему носит защитный характер, пытаясь поддержать производство в секторах, где их экономика теряет (или потеряла) сравнительные преимущества. Хотя правительства зачастую помогают развитию конкурентоспособного производства новейшей продукции, они все же иногда защищают нежизнеспособные более низкие сегменты рынка в пределах того же промышленного сектора. Такая двойственная политика может заблокировать потоки ресурсов и препятствовать появлению новых рыночных возможностей для торговых партнеров, особенно в развивающихся странах, что способствовало бы динамичной специализации международной торговли.

C. Меры развивающихся стран в области структурной перестройки и их последствия для экспортных возможностей торговых партнеров в развивающихся странах

69. В ряде развивающихся стран, находящихся на относительно более высоких стадиях экономического развития, структурная перестройка, включающая сдвиги в сторону более высокой технологии и более высокой добавленной стоимости в продукции и промышленности, свертывание приходящих в упадок секторов и перевод предприятий в развивающиеся страны с более низкими издержками производства играла более важную роль в процессе развития в течение последнего десятилетия. Такие меры открывают новые экспортные возможности подобно тому, как структурные сдвиги в развитых странах открывают новые рыночные возможности.

70. Прибегая к различным мерам, правительства пытаются содействовать производству новейших товаров и расширению экспорта. Наглядным примером является текстильный сектор. В Республике Корея правительство оказывало помощь развитию высокотехнологичной текстильной промышленности, повышению качества и созданию школ модельеров и текстильного технологического центра.

41/ Например, компания Overseas Private Investment Corporation (OPIC) Соединенных Штатов Америки отдает предпочтение развивающимся странам с низкими доходами населения.

42/ См. также OECD, Positive Adjustment Policies: Managing Structural Change (Организация экономического сотрудничества и развития, Париж, 1983 год).

Подобная помощь предоставлялась также и в Индии, где Фонд для модернизации текстильной промышленности предоставлял займы текстильным фабрикам, с тем чтобы помочь им совершенствовать технологию и расширить номенклатуру товаров. В Мексике финансовая и техническая помощь оказывалась в целях повышения качества и улучшения оформления товаров.

71. Степень ухода производителей из более низких сегментов текстильного рынка различна в разных странах. Пока страны имеют обильные ресурсы дешевой рабочей силы, производители не будут испытывать большого давления, вынуждающего отказываться от производства товаров для низких сегментов рынка. Кроме того, государства должны по-прежнему открывать свои рынки для зарубежной конкуренции, с тем чтобы протекционистские меры на границах не препятствовали структурным сдвигам, предусматривающим отказ от производства тех товаров, которые в настоящее время теряют свои конкурентные преимущества в международной торговле.

72. Перевод более трудоемких отраслей промышленности из относительно более развитых развивающихся стран с более дешевой рабочей силой создает новые экспортные возможности для принимающих стран в ряде производственных секторов. Наиболее яркими примерами являются инвестиции в Юго-Восточной Азии, осуществляемые Гонконгом, Республикой Корея, Сингапуром и Тайванем, провинция Китая, в ответ на повышение стоимости рабочей силы на отечественных рынках (и в некоторой степени в ответ на торговые барьеры в развитых странах). В большинстве случаев эти инвестиции ориентируются на поощрение экспорта, главным образом на рынки развитых стран 43/. Основными секторами, в которые направлялись инвестиции, были обувная промышленность, промышленность по производству одежды и электронная промышленность и в меньшей степени - секторы, производящие пластмассовые изделия, игрушки и кожаные и резинотехнические изделия. Кроме того, судостроительные предприятия в Сингапуре разработали планы перевода своего производства в соседние страны (Филиппины, Индонезия, Таиланд, Малайзия) 44/.

73. Таким образом, азиатские новые промышленно развитые страны переводят некоторые свои промышленные предприятия и процессы в другие развивающиеся страны этого региона. Это явление получило название скользящей структуры экономического развития. В таблице 2 приводятся данные об объеме инвестиций, направленных азиатскими новыми промышленно развитыми странами в Южную и Юго-Восточную Азию в 1980-1989 годах. Гонконг был самым крупным инвестором в регионе, причем основная масса его инвестиций приходилась на Китай.

43/ Важным исключением является компания "China Seal" (Тайвань, провинция Китая), которая планирует построить прокатный завод (инвестиции на сумму 259 млн. долл. США) в Малайзии для удовлетворения местного спроса. Компания "Posco" (Республика Корея) изучает вопрос о строительстве прокатного завода (1 млрд. долл. США) в Малайзии с сильной ориентацией на экспорт. См. J.R. Chaponnière, "The newly industrializing economies of Asia: International investment and transfer of technology", STI Review, № 9, (апрель 1992 года.)

44/ См. J.R. Chaponnière, op. cit.

Таблица 2

Прямые промышленные инвестиции Гонконга, Республики Корея,
Сингапура и Тайваня, провинция Китая, в Южной и
Юго-Восточной Азии, 1980-1989 годы

(в млн. долл. США)

Направления	Источники				
	Гонконг	Сингапур	Тайвань, провинция	Республика Корея	ВСЕГО
Малайзия	243,0	639,0	1 182,0	87,9	2 151,9
Индонезия	1 361,0	281,0	652,8	179,0	2 473,8
Таиланд	1 937,9	827,8	2 018,8	199,1	4 983,6
Филиппины	50,5	n.a.	267,0	n.a.	317,5
Китай	8 400,0	292,0	4 120,6	n.a.	12 812,6
Бангладеш	47,8	17,4	n.a.	24,2	89,4
Шри-Ланка	168,9	36,0	2,0	1,1	208,0
ВСЕГО	12 209,1	2 093,2	8 243,2	491,3	23 036,8

Источник: S. Lall, "Direct investment in South-East Asia by the NIEs: Trends and prospects", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, No. 179, (декабрь 1991 года), таблица 1; J.R. Chaponnière, "The newly industrializing economies of Asia: International investment and transfer of technology", STI Review, No. 9, (апрель 1992 года), таблицы 31 и 32.

74. Перевод менее наукоемкого производства из Гонконга в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой представлял собой в основном автономный процесс перестройки, учитывая традиционную позицию правительства в отношении невмешательства в развитие промышленности. Правительство Тайваня, провинция Китая, активно поощряло инвестиции в зарубежные страны посредством либерального подхода к соответствующей утечке капитала 45/; правительство Сингапура непосредственно вовлекалось в крупные зарубежные инвестиции этой страны.

45/ Каждое отдельное лицо может инвестировать за границей ежегодно 5 млн. долл. США без какого-либо на то разрешения.

D. Структурные изменения в странах Центральной и Восточной Европы, находящихся на переходном этапе, и торговые возможности для развивающихся стран

75. В странах Центральной и Восточной Европы, находящихся на переходном этапе (СЦВЕПЭ) создание прочных основ рыночных систем экономического управления оказалось огромнейшей задачей. Большинству этих стран потребуется значительное время, чтобы завершить переходный период. В краткосрочной и долгосрочной перспективах трудно предсказать структурные сдвиги, появляющиеся в структуре производства и торговли. В ряде СЦВЕПЭ макроэкономическая стабильность, которая должна формировать основу для необходимой перестройки на микроэкономическом уровне, оказалась непрочной. Кроме того, нынешнее отсутствие или неадекватность финансовых рынков в большинстве этих стран не позволяет многим потенциально высокопродуктивным фирмам располагать достаточными средствами для перестройки. Сокращение производства, рост безработицы и падение реальной заработной платы были до настоящего времени доминирующими чертами процесса перестройки. Резкая переориентация экспорта на развитые страны с рыночной экономикой имело решающее значение для ограничения спада производства, но краткосрочные перспективы по-прежнему остаются безрадостными 46/.

76. В краткосрочной перспективе новые рыночные возможности могут возникнуть для многих развивающихся стран в том, что касается экспорта нефти и сырья, когда в СЦВЕПЭ возобновится экономический рост. Можно ожидать, что страны Центральной и Восточной Европы, импортирующие нефть и сырье, в предстоящие годы будут в меньшей степени полагаться на поставки из СНГ и перейдут на альтернативные конкурентоспособные источники поставок, поскольку контракты на поставку из СНГ более не заключаются на благоприятных бартерных условиях или же сдерживаются проблемами в области поставок. Кроме того, структура потребления сырьевых материалов в Центральной и Восточной Европе, вероятно, будет приближаться к структуре развитых стран с рыночной экономикой; это может в конечном счете привести к увеличению потребления хлопка, в отношении которого некоторые развивающиеся страны располагают широкими возможностями.

77. Промышленные секторы в СЦВЕПЭ нуждаются в перестройке и модернизации. В ходе этого процесса производственные структуры во многих этих странах могут в средне- и долгосрочной перспективе переключиться на производство более высококачественных потребительских товаров и техноемких средств производства при одновременной корректировке сильной ориентации на предприятия тяжелую промышленность и энергоемкие предприятия. Устаревшие основные фонды и производственные технологии, а также переход на мировые цены на энергоносители сделали многие промышленные предприятия неконкурентоспособными. Помимо потребностей в массивных финансовых инвестициях и в приобретении технологий, наращивание конкурентоспособного предложения потребует коренных изменений в организации предприятий и в производственных программах. Для этого потребуется развивать и шире использовать новые знания и наращивать научно-исследовательский потенциал.

46/ Польша, видимо, является единственной страной СЦВЕПЭ, которая восстановила темпы роста в 1992 году. Безработица несколько сократилась в 1992 году в Чехосlovakской Республике, но по-прежнему продолжала расти во многих других СЦВЕПЭ.

78. В ряде СЦВЕПЭ были предприняты меры с целью поддержки рынка труда, направленные на использование и повышение квалификации рабочих и управленческого аппарата 47/. К ним относятся государственная поддержка подготовки и переподготовки рабочих, программы создания рабочих мест (включая субсидии фирмам, набирающим на работу выпускников школ или безработных) и предоставление займов, поощряющих безработных заниматься собственной предпринимательской деятельностью. Однако эти программы осуществлялись в довольно ограниченных масштабах, в частности вследствие нехватки бюджетных средств 48/.

79. СЦВЕПЭ считает обновление технологий важнейшим компонентом процесса перестройки промышленности. В целом, по-видимому, существует единое мнение в отношении широких мер в области технологии в поддержку структурной перестройки. Государственные меры, направленные на укрепление инновационной деятельности промышленных предприятий (и сокращение чрезмерной централизации исследований в национальных институтах), позволят внедрить новые технологии во всех производственных процессах. Тесное промышленное и техническое сотрудничество с другими странами может поощряться, в частности с развитыми странами с рыночной экономикой 49/. Формирование и осуществление таких мер по-прежнему в значительной степени отстают от потребностей (за исключением соглашений о сотрудничестве). Это, возможно, в немалой степени объясняется тем фактом, что еще далеко не закончился процесс образования частных (или по крайней мере самостоятельно управляемых) промышленных предприятий, чьи инновационные усилия должны быть укреплены. Воздействие мер в области промышленности и занятости на экспортные возможности развивающихся стран по-прежнему остается неопределенным. Некоторые соответствующие меры все еще не приобрели четкого оформления. В той степени, в какой эти меры приведут к более эффективному распределению ресурсов в СЦВЕПЭ, новые рыночные возможности для развивающихся стран могут возникнуть в тех областях производства, где СЦВЕПЭ занимают менее прочные позиции и где развивающиеся страны обладают сравнимыми преимуществами.

80. Области конкуренции будут, конечно, различными как в СЦВЕПЭ, так и в развивающихся странах. Последовательная либерализация импорта в СЦВЕПЭ явится дополнительным стимулом для совершенствования структуры распределения ресурсов. В ряде СЦВЕПЭ в значительной мере были отменены протекционистские меры.

81. Многие отрасли промышленности в СЦВЕПЭ не смогут в короткой или средней перспективе полностью удовлетворить отечественный спрос на широкий круг высококачественных готовых изделий, относящихся к верхним сегментам рынка.

47/ Например, Болгария, Венгрия, Польша, Словакия, Чешская Республика.

48/ См. Employment Outlook 1992, ОЭСР, Париж (1992 год).

49/ В Румынии под эгидой румынской Академии наук создана группа экспертов, которой поручено подготовить долгосрочную программу технологического возрождения (GENERT). Она сконцентрирует свое внимание на энергосбережении, химической и нефтехимической промышленности, горнодобывающей промышленности, металлургии, транспорте, телесвязи, научных исследованиях и разработках.

Ряд развивающихся стран располагает потенциальными возможностями конкурентоспособного предложения как потребительских товаров, отвечающих более высоким техническим стандартам, товарному оформлению и сбытовым требованиям (например, некоторые потребительские товары электронной промышленности, электрические бытовые приборы и конторское оборудование), так и более сложных промежуточных изделий и средств производства (например, изделия из спецстали, станки, аппаратура телесвязи). Однако основными потенциальными поставщиками средств производства, вероятно, по-прежнему будут развитые страны с рыночной экономикой.

82. Те СЦВЕПЭ, которые дальше продвинулись на пути перестройки (например, Венгрия, Польша, Чешская Республика), вероятно, относительно быстрее создадут структуры производства качественных потребительских товаров и средств производства для более высоких сегментов рынка. В ходе этого процесса они могут освободить более низкие сегменты производства. Это может привести к росту спроса на импорт массовых потребительских товаров (например, текстиль, одежда и обувь), а также на импорт промежуточных товаров, соответствующих стандартным требованиям качества (продукция черной металлургии). Многие развивающиеся страны станут конкурентоспособными источниками поставки такой продукции.

E. Заключительные замечания

83. Все страны в равной степени заинтересованы в динамичном процессе перемен и адаптации, а также преследуют одинаковые цели, принимая меры, облегчающие этот процесс. Развитые страны с рыночной экономикой, возможно, перестроят те свои производственные секторы, которые теряют конкурентоспособные позиции в международной торговле, или откажутся от таких секторов. Некоторые более развитые развивающиеся страны, возможно, во все большей степени окажутся в таком же положении. Страны, находящиеся на переходном этапе, сталкиваются с подобной проблемой, но в более широких масштабах. Им приходится перестраивать почти всю свою производственную базу и в целом терять свою конкурентоспособность. Многие развивающиеся страны по-прежнему находятся в процессе развития, который включает создание потенциала предложения на более широкой основе, чем простая перестройка отдельных производственных секторов.

84. "Позитивные" меры поддержки структурной перестройки в развитых странах с рыночной экономикой могут существенно благоприятствовать гармоничной структурной перестройке мировой торговли. Следует препятствовать принятию защитных мер. Необходимо укреплять превентивные меры, которые помогают переводу факторов производства в новые секторы, имеющие потенциальные возможности для роста, в соответствии с меняющимися позициями в области конкурентоспособности. Переживающие переходный период страны, которые встали на путь серьезного изменения основ своей экономики, имеют уникальную возможность осуществить меры структурной перестройки, которые будут поддерживать динамичные перемены в их структуре производства, исходя из сравнительных преимуществ в международной торговле и тем самым открывая новые рыночные возможности не только для себя, но и для других стран. Политика развивающихся стран, направленная на содействие расширению, диверсификации и повышению своего потенциала в области предложения товаров, должна содействовать дальнейшей интеграции их производственной базы в международное разделение труда. Многие развивающиеся страны по-прежнему будут нуждаться в соответствующей внешней поддержке.

III. ОГРАНИЧИТЕЛЬНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРАКТИКА

85. В нижеследующем анализе воздействия ограничительной деловой практики (ОДП) на торговые возможности развивающихся стран отдельно рассматриваются воздействие противоконкурентных рыночных структур и поведение на рынках развитых и развивающихся стран. В нем проводится различие между воздействием на экспорт и импорт развивающихся стран применительно как к доступу на рынки, так и к товарам, а также применительно к вопросам ценообразования, имея в виду, что границы между ними разграничены нечетко; действительно, одна и та же практика может воздействовать как на экспорт, так и на импорт. В анализе также рассматриваются возможные меры, которые могут быть приняты развивающимися странами и международным сообществом в отношении позитивных действий в этой области.

A. Противоконкурентные рыночные структуры, или поведение на рынках развитых стран

a) Воздействие на экспорт развивающихся стран

86. Импортные картели (которые в развивающихся странах в основном сосредоточены в сырьевом секторе) 50/, практика, не допускающая закупку товаров у других фирм, или концентрация рыночных структур в развитых странах с рыночной экономикой, или же торговые каналы могут препятствовать торговле или снижать цены на товары и услуги, экспортруемые развивающимися странами на эти рынки. Через экспортные каналы торговых филиалов транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных торговых корпораций (ТТК) проходит существенная доля экспорта готовых изделий из большинства развивающихся стран 51/. Эти корпорации также оказывают влияние на маркетинг и распределение. Например, как подчеркивалось, некоторые производители нефтехимических продуктов в развивающихся странах опираются на совместные предприятия с крупными нефтяными компаниями в области сбыта этих продуктов в развитых странах, что связано с риском, что, руководствуясь собственными интересами, нефтяные компании будут ограничивать импорт, поддерживать цены и контролировать предложение 52/.

87. Противоконкурентные структуры и поведение чаще всего встречаются в области экспорта сельскохозяйственных товаров. Вертикально интегрированные ТНК, осуществляя контроль над всей цепочкой от производства до распределения, играют большую роль в экспорте некоторых переработанных сельскохозяйственных товаров некоторых стран (например, обработанное какао из Бразилии и Западной Африки, сахар и табак из Зимбабве, бананы из Латинской Америки и Филиппин, чай

50/ См. *Competition Policy and Joint Ventures*, ОЭСР, Париж 1986 год.

51/ См. "Концентрация рыночного влияния путем слияний, поглощений, создания совместных предприятий и с помощью других форм установления контроля и ее последствия для международных рынков, особенно для рынков развивающихся стран", доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/RBP/80/Rev.2).

52/ См. ЮНИДО, "International trade and the marketing of petrochemicals", Third Consultation on the Petrochemical Industry (UNIDO/PCR.8), Вена, ноябрь 1985 года.

из Индии и Кении) 53/. Даже в случае слабой вертикальной интеграции может наблюдаться существенная степень концентрации рынка. Это, например, имеет место в случаях переработки кофе, смешивания и упаковки чая и производства шоколада в развитых странах 54/. Чтобы защитить свои доли на рынках, руководители промышленности в этих областях полагаются на такие стратегии, как ценовая дискриминация и слияние. Торговля сырьевыми товарами намного более сконцентрирована, чем их производство. Международные торговые компании и торговцы сырьевыми товарами занимают важное место в торговле некоторыми сельскохозяйственными товарами, такими, как чай, кофе и бананы 55/, особенно в экспорте из некоторых африканских стран 56/. Они также играют существенную роль в области распределения и в сфере услуг. Ключевая роль ТНК в отношении экспорта целого ряда сырьевых товаров из развивающихся стран имеет важные последствия для экспортных поступлений развивающихся стран и той доли стоимости экспортных товаров, которую они получают.

88. Некоторые развивающиеся страны-экспортеры, стремясь выйти на новые рынки или увеличить свою долю на рынках, могут время от времени практиковать дискриминационные цены на рынках развитых стран. Однако очень редки случаи в развитых странах, когда развивающиеся страны устанавливают так называемые "грабительские" цены или дискриминационные цены. Концепция незаконной "грабительской" практики интерпретируется узко фактически во всех законах о конкуренции; в целом, большинство авторитетных ученых в области конкуренции не возражают против агрессивной ценовой практики, если не существует значительного риска, что так называемые "грабители" могут приобрести рыночную власть или усилить ее, устранив аутсайдеров, или призвав к порядку агрессивных конкурентов. Напротив, развитые страны предпочитали обращаться в суд в случае предполагаемого демпинга. Таким образом, одно и то же явление регулируется двумя довольно различными режимами, основанными на различных методологиях, причем более жесткий антидемпинговый режим применяется лишь в отношении товаров, производимых за рубежом иностранными производителями, в тот момент, когда они поступают в импортирующую страну.

b) Воздействие на импорт развивающихся стран

89. Экспортные картели, сговоры на торгах или концентрированные рыночные структуры в развитых странах могут отрицательно воздействовать на доступ

53/ "Structural change in export marketing channels of developing countries" - International Trade Centre UNCTAD/GATT, 1988; and "Transnational corporations in African trade: Major trends in primary commodities" (E/ECA/89/26).

54/ См. ЮНКТАД, "Prospects for the world cocoa market until the year 2005" (UNCTAD/COM/5); ЮНКТАД, "Исследования в области переработки, маркетинга и распределения сырьевых товаров: маркетинг и переработка кофе" (TD/B/C.1/PSC/31/Rev.1), издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.84.II.D.24, и ЮНКТАД "Сбыт и переработка чая" (TD/B/C.1/PSC/31/Rev.1), издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.84.II.D.10.

55/ См. "Structural change in export marketing channels of developing countries; op. cit.

56/ Там же.

импорта из развивающихся стран или, что встречается чаще, на цены на такие импортные товары. В целом представляется, что в настоящее время число таких картелей и их общая доля в мировой торговле невелики; однако, учитывая отсутствие транспарентности в этой области, трудно нарисовать четкую картину. Например, в Соединенных Штатах Америки в апреле 1991 года было выдано 127 документов об освобождении от соблюдения антитрестовских законов в соответствии с законом 1982 года о компаниях, занимающихся экспортной торговлей. Трудно сказать, сколько экспортных картелей не обращалось за получением такого документа, полагаясь на свой иммунитет от ответственности согласно общему антитрестовскому законодательству; по состоянию на январь 1990 года в стране насчитывалось 94 ассоциации, которые были созданы в соответствии с законом Уэбба-Помирина 57/. К некоторым отраслям промышленности, где превалируют такие ассоциации, относились кинематография, производство телевизионных фильмов и предприятия, производящие углеродную сажу. Противоконкурентные последствия могут быть усилены в результате того, что более крупные фирмы скорее объединяются в такие картели, чем более мелкие фирмы. Однако в большинстве случаев картели, использующие закон Уэбба-Помирина, не способны улучшить свои условия торговли.

90. В некоторых случаях деятельность картелей может отрицательно сказываться на развивающихся странах. Недавно Европейская комиссия оштрафовала на сумму более 15 млн. ЭКЮ (18 млн. долл. США) 15 европейских судоходных компаний за их картельную деятельность и соглашение о разделе рынка на маршрутах между Францией и некоторыми западно- и центральноафриканскими странами. Штрафы в размере более 10 млн. ЭКЮ были наложены на 11 "комитетов судовладельцев" и 4 линейные конференции за использование своих доминирующих позиций в стремлении устраниć конкурентов на маршрутах между Северной Европой и Заиром 58/. Хотя совокупное воздействие таких картелей в настоящее время, видимо, относительно невелико, все же, учитывая растущее число источников предложения, они могут оказывать существенное воздействие на конкретные географические районы или товарные рынки, особенно там, где участники создают олигополию, или где соответствующая развивающаяся страна имеет всего лишь несколько торговых партнеров, или же где тот или иной сектор может влиять на всю экономику, как это было в вышеуказанном случае с морскими перевозками.

91. Есть основания полагать, что воздействие этой практики, возможно, возросло в некоторых секторах в связи с повышением рыночной концентрации в развитых странах в 80-х годах, особенно в некоторых отраслях 59/. На долю пяти ведущих компаний на мировом рынке потребительских товаров длительного пользования, например, приходится 70% мировых продаж. Эта концентрация

57/ См. "Obstacles to trade and Competition", ОЭСР, Париж, 1993 год. Соответствующие ассоциации созданы согласно закону Уэбба-Помирина, который в порядке исключения освобождает от соблюдения антитрестовского законодательства те ассоциации экспортной торговли, которые образованы исключительно для экспортной торговли, при условии, что они отвечают определенным требованиям.

58/ См. "ECU 15 million in fines are imposed on shipping firms", Antitrust and Trade Regulation Report, 2 April 1992, vol. 62, p. 422, and "EC Commission fines shipping", Conference for Practices breaching Articles 85 and 86, ATTR, 14 January 1993, vol. 64, p. 31.

59/ TD/B/RBP/80/Rev.2, op. cit.

особенно высока в аэрокосмическом секторе 60/. Можно также указать, что относительно небольшое число крупных фирм обеспечивает основную массу экспорта из некоторых развивающихся стран (т.е. экспортная концентрация существенно выше, чем промышленная концентрация), но лишь некоторые из этих фирм, по-видимому, экспортируют товары в отдельные развивающиеся страны. Такая рыночная концентрация облегчает не только ограничение свободы фирм-филиалов в конкуренции в области некоторых товаров или на географических рынках, но также оказывается на односторонней рыночной власти и сговорах.

92. Недавнее исследование, выполненное ОЭСР, указывает на то, что на тех рынках, где ТНК приобретают все большие позиции, опасность воздействия экспортных картелей на отечественные или третьи рынки повышается, равно как и потенциальные возможности для сговоров 61/. Бывший генеральный директор по вопросам добросовестной торговли Соединенного Королевства также высказывал мысль, что, хотя либерализация европейской и международной торговли сократила возможности образования картелей на национальном уровне, следует серьезно воспринимать опасность монополий, картелей и антконкурентного поведения, вновь появляющуюся на европейском и на более широком международном уровне в больших масштабах. По его мнению, некоторые отрасли промышленности особенно склонны к международной картелизации. Это особенно справедливо в отношении тех отраслей, которые производят промышленные товары в тех областях, где товары и цены единообразны, производство отличается высокой концентрацией, технологический прогресс развивается медленными темпами и где большинство производителей являются ТНК, которые в ином случае конкурировали за пределами национальных границ 62/.

93. Например, в Пакистане Управление по контролю за деятельностью монополий изучало вопрос о том, почему доля импорта кенийского чая почти утроилась за три года, хотя цены на него были существенно выше цен на международном рынке (даже допуская высокое качество кенийского чая); оно нашло, что филиалы двух ТНК контролировали более половины объема импортируемого чая; их материнские компании были приобретены третьей ТНК; цены на чай, импортируемый из их кенийских филиалов, были выше, чем цены других продавцов 63/.

94. Именно в некоторых высокотехнологичных секторах или сегментах в наибольшей степени проявляются последствия концентрации зарубежных слияний: ограниченный потенциал развивающихся стран зачастую препятствует наращиванию отечественных источников предложения. Например, в биотехнологической промышленности в последние годы были приобретены более 400 компаний, занимающихся продажей семян, причем это было сделано главным образом агрокимическими и пищевкусовыми фирмами (которые в свою очередь подверглись

60/ См. "Multinational Survey", The Economist, 27 марта 1993 года.

61/ См. "Obstacles to Trade and Competition", op. cit.

62/ См. "Annual Report of the Director-General of Fair Trading 1988", HMSO, London.

63/ См. "Corporate behaviour in restraint of trade in goods and services in Pakistan", consultant report prepared for the UNCTAD secretariat by A. Riaz (UNCTAD/ITP/66).

волне слияний) 64/. В некоторых сегментах промышленности, выпускающей полупроводники, компьютеры и электронную технику, концентрация и/или вертикальная интеграция способствовали сокращению объема межфирменного лицензирования и создания совместных предприятий, содействовали нежеланию передавать передовую технологию (в том числе фирмам в некоторых азиатских странах) и оказали повышательное давление на цены 65/. Однако неравномерность технологического прогресса может быстро сократить рыночную власть во многих сегментах этих секторов.

B. Противоконкурентные рыночные структуры или поведение в развивающихся странах

a) **Воздействие на экспорт**

95. В некоторых развивающихся странах существуют экспортные картели, преследующие цель добровольного ограничения экспорта в ответ на давление со стороны торговых партнеров, исходя из необходимости ограничения объема и в некоторых случаях повышения цен на экспортную продукцию. В долгосрочном плане это влечет за собой потерю эффективности для стран-экспортеров, особенно в тех случаях, когда это оказывается на отечественном рынке или на рынках третьих стран, в тех случаях, если фирмы-экспортеры обмениваются критической информацией или обладают большой долей производства в отечественной промышленности. В странах-экспортерах сдерживание экспорта может позволить получить часть дохода от этих ограничений благодаря более высокой цене за единицу продукции, но любой выигрыш может быть сведен на нет вследствие потери доли на рынке.

96. Экспорт развивающихся стран может также тормозиться в результате установления цен на экспортные товары или вследствие ограничения резэкспорта, налагаемых как условия согласия на поставку импортных товаров. Резэкспортные ограничения могут увязываться с поставкой технологии и/или передачей лицензий на права интеллектуальной собственности. В последние годы, например, 14% контрактов на импорт технологий в Бразилию, 30% в Нигерию и 43% в Республику Корея содержали положения об ограничении или сдерживании экспорта (до вмешательства со стороны государственных органов) 66/.

b) **Воздействие на импорт**

97. В каналах импорта развивающихся стран существует высокая концентрация. Такая концентрация может способствовать повышению цен для потребителей, сокращая тем самым выгоды от либерализации импорта, проводимой многими

64/ См. "Торговые и связанные с развитием аспекты и последствия новых и новейших технологий: пример биотехнологии", доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/C.6/154).

65/ См. ЮНКТАД, "Годовой доклад об эволюции законодательства и других изменениях в развитых и развивающихся странах в области контроля за ограничительной деловой практикой за 1989 год" (TD/B/RBP/61).

66/ См. "Значение последних изменений в сфере технологии для переговоров по проекту международного кодекса поведения в области передачи технологий", (TD/CODE TOT/55).

развивающимися странами. Так, например, в Мексике существенное сокращение тарифов не снизило отечественные цены в соответствии с международными ценами, поскольку, в частности, каналы распределения были ограничены, ТНК практиковали дискриминационную ценовую политику, а "традиционные" импортеры обладали почти полной монополией на ограниченное число каналов распределения 67/. В развивающихся странах фирмы-импортеры могут принадлежать как местным, так и иностранным владельцам. Существенная доля импорта развивающихся стран (особенно импорта сельскохозяйственных товаров в более мелких странах) направляется через иностранные торговые предприятия или филиалы ТНК, либо через ТТК 68/, включая торговые дома, торговцев сырьевыми товарами и компаниями, занимающиеся генеральной торговлей. Филиалы ТНК зачастую действуют на эксклюзивной основе, распределяя все товары материнской компании. На некоторых рынках, особенно на небольших, они могут также обладать эксклюзивными правами на импорт и распределение товаров других ТНК. Иногда вместо повышения цен на импортные товары развивающиеся страны иностранные экспортеры могут сочетать дискриминационные цены с "грабительскими" ценами (т.е. "демпинг"), тем самым отрицательно воздействуя на отечественную промышленность, но принося при этом краткосрочные выгоды потребителям. В этой связи возникает особый вопрос "трансфертных цен"; материнская ТНК может занижать стоимость исходных материалов, поставляемых ее филиалу, тем самым позволяя ему устанавливать "хищнические" цены. Экспортные субсидии, предоставляемые иностранными правительствами, могут также оказывать противоконкурентное воздействие на рынках развивающихся стран.

98. Цены и наличие товаров и услуг, импортируемых в развивающиеся страны, могут также подвергаться воздействию со стороны такой практики, как установление цен, по которым они могут перепродаваться в стране, ограничение параллельного импорта товаров, на которые распространяются права интеллектуальной собственности, и (в случаях, исключающих обеспечение законных деловых целей) отказ от заключения сделок, навязываемые ограничения или эксклюзивная продажа или представительство. Такие ограничения могут особенно проявляться в отношении импорта технологии или товаров с товарным знаком. Например, в последние годы навязываемые положения были включены в 5% контрактов нигерийских фирм на импорт технологии и в 8% контрактов, заключенных фирмами Республики Корея (до вмешательства со стороны государственных органов этих стран) 69/. В Кении одной дистрибуторской фирме было запрещено импортировать фармацевтические товары, имеющие торговую марку, в результате территориальных ограничений, наложенных владельцем патента в Соединенном Королевстве на лицензиата Соединенных Штатов Америки, снабжавшего эту фирму такими товарами 70/.

67/ См. F. de Mateo, "Trade, technology and competitive opportunities", in Competition and Economic Development, OECD, Paris, 1991.

68/ См. World Investment Report 1992 and TD/D/RBP/80/Rev.2 op.cit.

69/ См. TD/CODE TOT/55.

70/ Beecham Group v/s International Products Ltd., quoted in D. Gladwell, "The exhaustion of intellectual property rights" (1986), European Intellectual Property Review, том 12, p. 368.

C. Меры борьбы с ОДП, сдерживающей торговые возможности

a) Меры со стороны развивающихся стран

99. Важный шаг, который развивающиеся страны могли бы предпринять, чтобы противостоять ОДП, влияющей на их торговые возможности, состоит в принятии и проведении в жизнь законов о конкуренции. Действительно, целый ряд развивающихся стран уже принял законодательство о конкуренции 71/; еще несколько стран находятся в процессе его принятия. Такое законодательство позволит обеспечивать, чтобы экономические выгоды от либерализации торговли не сводились на нет ограничениями со стороны частных компаний; однако могут потребоваться дальнейшие усилия в этом направлении, чтобы позволить государствам принять или модернизировать законы о конкуренции и применять их эффективно. В целом развивающиеся страны могут прийти к выводу, что они обладают достаточной юрисдикцией для решения проводимой за рубежом ОДП, влияющей на их торговые возможности, если они скопируют применяемую развитыми странами модель экстратerritorialного действия их законодательства, хотя применение такого законодательства может столкнуться с практическими трудностями.

100. Проблемы могут также возникать в тех случаях, когда режимы конкуренции, торговли и/или интеллектуальной собственности накладываются друг на друга. Использование некоторыми странами антидемпинговых мер для решения проблем установления дискриминационных или грабительских цен, например, может побудить развивающиеся страны поступать подобным образом. Развивающиеся страны могут также испытывать трудности в том, что касается предотвращения фактов злоупотребления правами на интеллектуальную собственность. Решение таких проблем может облегчаться принятием соответствующих норм, относящихся к исчерпанию прав и параллельному импорту.

b) Меры со стороны международного сообщества

101. Развитые страны могут оказать помощь развивающимся странам в их попытках контролировать ОДП, которая отрицательно оказывается на их торговых возможностях, путем укрепления сотрудничества и организации консультаций в тех областях, где меры в области торговли и конкуренции соприкасаются друг с другом. Более высокая транспарентность информации о деятельности экспортных картелей принесла бы пользу, поскольку она позволила бы сократить исключения, разрешаемые в их законах о конкуренции применительно к такой экспортной деятельности.

102. Комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой, принятый Организацией Объединенных Наций, призывает, в частности, каждое государство принять законодательство в области конкуренции и "изыскивать надлежащие исправительные или превентивные меры для недопущения ограничительной деловой практики и/или контроля за ней в рамках их компетенции, когда им известно, что такая практика отрицательно оказывается на международной торговле, особенно на торговле и развитии развивающихся стран" 72/. Полное применение этих положений явилось бы важным прогрессом на этом пути.

71/ К этим странам относятся Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Габон, Индия, Кения, Кот-д'Ивуар, Мексика, Пакистан, Перу, Республика Корея, Таиланд, Тунис, Чили, Шри-Ланка и Ямайка.

72/ TD/RBP/CONF/10/Rev.1, раздел E, пункт 4.

103. Наблюдающиеся явления говорят о том, что, возможно, необходима новая многосторонняя нормативная база, с тем чтобы определить и структурировать связи между мерами в области конкуренции и торговли и тем самым учесть расширяющийся глобальный контекст, в котором осуществляется политика в области конкуренции, и обеспечивать непрерывное развитие международной торговой системы, как это предусмотрено в Гаванской хартии. Более тесная взаимосвязь между режимами, регулирующими торговлю и конкуренцию, может принести пользу обоим режимам. Многосторонний режим конкуренции в области торговли мог бы привести к большей увязке национальных законов о конкуренции. Это представляется необходимым, поскольку усилия по осуществлению этих законов могут тормозиться опасением снижения конкурентоспособности отечественных предприятий или сокращения иностранных инвестиций. Существует также опасение по поводу того, что политика в области конкуренции может использоваться в протекционистских целях. Одновременно существует беспокойство по поводу того, что экстратерриториальное осуществление юрисдикции в целях поощрения доступа на экспортные рынки может породить напряженность и что фирмы, на которые распространяются различные национальные режимы, будут в результате этого испытывать трудности.

104. Режимы, регулирующие конкуренцию, выиграли бы также от включения основных принципов ГАТТ, таких, как положение о наиболее благоприятствуемой нации и возможность прибегать к механизму ГАТТ для урегулированию споров. На международном уровне можно было бы также предпринять эффективные действия, с тем чтобы обеспечить гармоничное применение национального законодательства в тех случаях, когда действует несколько национальных юрисдикций. Многосторонняя координация позволила бы облегчать урегулирование споров, возникающих в ходе применения за рубежом ОДП, при конфликтах юрисдикции или в тех случаях, когда представляется уместным скоординированное осуществление законов.

105. Увязка политики в области конкуренции с многосторонней торговой системой позволила бы этой системе лучшим образом решать вопросы, связанные с торговыми барьерами, устанавливаемыми частными фирмами. Это позволило бы гарантировать выгоды, приносимые либерализацией торговли, учитывать реалии мировой конкуренции и обеспечить равные возможности для всех торговых фирм и всех стран, особенно для развивающихся стран и их фирм. Торговые режимы могли бы также исходить из концепций и доктрин в области конкуренции при разработке сбалансированных и справедливых норм с тем, чтобы сдерживать протекционистские намерения. Одностороннее применение отдельными странами правил конкуренции в области торговли могло бы сдерживаться пониманием того, что и другие страны могут получать торговые преимущества, принимая подобные меры. Кроме того, специализированные режимы, которые могут быть разработаны в ходе переговоров в рамках Уругвайского раунда по связанным с торговлей аспектам прав интеллектуальной собственности и инвестициям (соответственно ТАПИС и ТМК), могли бы надлежащим образом контролироваться и балансируться с помощью мер, предусмотренных в многостороннем режиме конкуренции.
