



联合国
贸易和发展会议

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.23/1
26 August 2003
CHINESE
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会
商品和服务贸易及初级商品委员会
影响发展中国家的竞争力以及商品
和服务出口的市场进入条件：大
型销售网，考虑到最不发达国家
的特殊需要问题专家会议
2003年11月3日至5日，日内瓦
临时议程项目2

临时议程和说明

一、临时议程

1. 选举主席团成员
2. 通过议程和安排工作
3. 影响发展中国家的竞争力以及商品和服务出口的市场进入条件：大型销售网，考虑到最不发达国家的特殊需要
4. 通过会议报告

二、临时议程说明

项目 1: 选举主席团成员

1. 建议专家会议选举一名主席和一名副主席兼报告员。

项目 2: 通过议程和安排工作

2. 专家会议临时议程载于上文第 1 节。三天会议的暂定日程表见本文件附件。

项目 3: 影响发展中国家的竞争力以及商品和服务出口的市场进入条件：大型销售网，考虑到最不发达国家的特殊需要

3. 市场进入条件，即使在提供宽松的市场准入条件的情况下，对于发展中国家企业，特别是最不发达国家的企业的竞争力的消极影响已在几种场合讨论过，尤其是商品领域。人们也注意到，对于其他产品和服务也存在着同样的情况。在这方面，人们也提到作为许多商品，特别是食品，也包括服务的国际贸易的主要角色的大型销售网络正在发挥越来越大的作用。它们在市场准入条件方面的角色是明显的，体现在实行政府规定的条例和规章制度方面，同时又是从质量和其他方面提出其自己要求的最初制订者。

4. 会议将讨论能做什么来协助发展中国家：(一) 对付市场进入问题，特别是在存在大型销售网络的情况下，(二) 从超级市场连锁店和其他贸易渠道提供的机会中受益，(三) 理解大型销售网络的竞争政策方面。专家们将在这些方面指明国家和国际的政策和行动，并查明在国际论坛上在哪些方面还存在处理这些问题的空间，以及在哪些方面国家政策在国际的支持下能成为处理这些问题的主要手段。

文 件

TD/B/COM.1/EM.23/2

影响发展中国家的竞争力以及商品和服务出口的市场进入条件：大型销售网，考虑到最不发达国家的特殊需要

项目 4: 通过会议报告

5. 专家会议的报告将提交 2004 年 2 月 9 日至 13 日商品和服务贸易及初级商品委员会第八届会议。最后报告将在会议结束后在主席授权下编写。

会议时间表

第 1 天(2003 年 11 月 3 日) (上午 10 时至下午 1 时)	第 2 天(2003 年 11 月 4 日) (上午 10 时至下午 1 时)	第 3 天(2003 年 11 月 5 日) (上午 10 时至下午 1 时)
全体会议 <u>开幕发言</u> 项目 1: 选举主席团成员 项目 2: 通过议程和安排工作 非正式会议 项目 3: 影响发展中国家的竞争力以及商品和服务出口的市场进入条件: 大型销售网, 考虑到最不发达国家的特殊需要	非正式会议(续) 项目 3(续)	非正式会议(续) 项目 3(续)
(下午 3 时至 6 时)	(下午 3 时至 6 时)	(下午 3 时至 6 时)
非正式会议(续) 项目 3(续)	非正式会议(续) 项目 3(续)	全体会议(闭幕) 项目 4: 通过会议报告

专家意见

请成员国提名的专家会前向贸发会议秘书处提交简短文件。这些文件将以所收到的形式和语文向会议其他与会者分发。

为便利有序的交流国家经验，请(不是一定要求)专家在准备自己意见时参考以下问题。专家可以特别注意与其国家经验特别有关或可从中汲取教训以利于其他与会者的一项或多项议题。鼓励大家提出具体实例。

以下是在问题说明中提出的一些议题，专家们不妨从自己国家的观点在要提交的文件中讨论这些问题。

零售和流通问题

- (a) 全球性零售商的扩展对于国家和国际销售网络以及对于农业食品和纺织业以及旅游业已经产生和会产生什么样的影响？
- (b) 对于集中的采购系统、较少的供应商、长期合同和全球采购的越来越多的依赖对于特定的发展中国家的出口会否有冲击，是否有可能将它们从重要的市场排挤出去？
- (c) 大的零售公司的国际化与贸易流动之间是什么样的关系？销售服务的商业性存在和向商品和服务开放市场之间是否存在联系？
- (d) 市场的分割和市场优势地盘对于那些生产商是否是一种好的机会，不同的公平贸易举措(例如 Max Havelaar 公平贸易原则)对于发展中国家生产商有什么具体的效果？
- (e) 发展包括供应商和零售商在内的企业对企业网络对于发展中国家的出口商的市场进入有何潜在的影响？
- (f) 发展中国家的超级市场和制造商在供应链管理方面如何合作，国内零售商为对付来自全球零售商越来越激烈的竞争正在采取什么样的战略？

质量、安全和环境标准问题

- (a) 如何利用私营部门的等级评定和标准来推动发展中国家的生产商进入市场并帮助它们在所产生的总的增值中保留一个比较大的份额？
- (b) 从超级市场的采购政策的角度来看环境要求有多重要？其针对的目标是哪些部门？所突出的是环境的哪些方面？那些要求是否比政府的规定更加严格？

竞争法和政策问题

- (a) 发展中国家能否利用竞争法和政策来对付与大型销售网相关的问题，如果能的话，那么：(a) 在哪些领域，和(b) 考虑到发展中国家的具体情况，应如何加以调整和应用？
- (b) 发展中国家的生产商为了对付发达国家企业的买方市场控制或者买方权力而开展合作安排或合并以加强其卖方权力，这种做法是否存在被发达国家的竞争管理当局置于竞争执法行动打击的风险？
- (c) 发达国家和发展中国家竞争管理当局加强合作能否有助于对付这一问题？如果能的话，那么这种合作的目标、内容和机制是什么？交流关于买方控制市场或买方权力的信息是否可行或有用？

其他政策问题

- (a) 在这一领域政府的适当角色是什么？例如，能否包括：(一) 向小农场主(合作社或公司)提供充分的手段以改进其人力资源和为投资筹措资金；(二) 基本的质量和标准制度；(三) 鼓励中小农场和企业开展合作以克服规模和范围的障碍以及人力资源要求；(四) 允许发展中国家的企业通过合并或其他手段加强其卖方的权力；或(五) 促进发展中国家企业关于供应合同条件的集团谈判？
- (b) 是否有任何措施(考虑到服务贸易总协定第 4 条((b)款)可供发展中国家和/或发达国家政府和/或私人利益攸关者采用，以便在现有的出口渠道方面尽可能扩大选举机会和利益和/或促进与终端客户的直接联系？

- (c) 工业标准和标准确定程序以及超级市场采购行为是否应成为国际讨论的议题？
- (d) 发展援助在哪些方面最能促进增强地方能力和刺激在这些领域的行动？政府的适当作用是什么？

请专家们于 2003 年 5 月 25 日前将文件(硬拷贝或电子版本)送至: Mehmet Arda, Commodities Branch, Division on International Trade in Goods and Services, and Commodities, UNCTAD, E.9027, Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland, Tel. ++41 22 9175790。 Fax: ++41 22 907 0509。 E-mail: mehmet.arda@unctad.org。

-- -- -- -- --