



*СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОГО  
РАЗВИТИЯ*

*ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ*

# **Торговая политика**

**Марри Гиббс**

**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ**

**ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ  
(ДЭСВ)**

---

2007

## **Автор выражает признательность**

Выражаю особую благодарность Камалю Малхотре за его идеи и постоянную поддержку, и особенно за материалы к разделам III и IV. Я также особенно признателен Джозефу Штиглицу за его ценные замечания, которые были в максимальной степени учтены. Кроме того, хотел бы поблагодарить Ламину Маннеха, Себастьяна Мэтью, Йылмаза Акьюза, Карлоса Корреа и сотрудников Группы ПРООН по вопросам торговли и развития человека в Женеве за их замечания по предварительному варианту данной работы, а также Маргериту Мусоллино за помощь в сборе информации.

ДЭСВ выражает признательность ПРООН за финансовую поддержку проекта, связанного с публикацией настоящей аналитической записки.

Нью-Йорк, июнь 2007 года

© ДЭСВ Организации Объединенных Наций

Настоящая аналитическая записка призвана стимулировать рассмотрение и обсуждение вариантов программных решений при подготовке национальных стратегий развития. Анализ, оценки и данные были подготовлены авторами и переработаны с учетом полученных замечаний. Они могут не совпадать с позицией ДЭСВ и поэтому при цитировании ссылки на авторов обязательны.

## Предисловие

В итоговом документе Всемирного саммита Организации Объединенных Наций 2005 года странам настоятельно рекомендовалось подготовить национальные стратегии развития с учетом международных целей в области развития, согласованных на различных встречах на высшем уровне и конференциях Организации Объединенных Наций последних двух десятилетий. Для того чтобы помочь странам в выполнении этой задачи, Департамент Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ) заказал серию аналитических записок для тех, кто определяет и формирует политику как на правительственном уровне, так и в гражданском обществе, по ключевым и взаимосвязанным направлениям, имеющим большое значение для выработки национальных стратегий развития: макроэкономическая политика и экономический рост, внешняя торговля, инвестиции и технологии, финансы, социальная сфера и реформирование государственных предприятий. На подготовку этих документов были выделены значительные средства, в частности, Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Коллеги из ПРООН также высказали ряд ценных соображений и замечаний по содержанию записок.

Аналитические записки, подготовленные экспертами в этих областях, имеют в своей основе опыт работы Организации Объединенных Наций в социально-экономической сфере и ее знания, полученные в ходе диалога по этим вопросам, и дополнены знаниями внешних специалистов. Вместе с тем мнения, выраженные в записках, - это мнения самих авторов, которые могут не совпадать с позицией Организации Объединенных Наций. В аналитических записках даются конкретные рекомендации относительно путей достижения на национальном уровне принятых международным сообществом целей в области развития, которые были обобщены в Повестке дня для развития Организации Объединенных Наций. Их цель состоит не в том, чтобы предписать какой-то единый способ действий, а в том, чтобы предложить субъектам, формирующим и утверждающим политику на уровне стран, ряд возможных альтернатив тем стандартным директивным решениям, которые принимались на протяжении последних двух десятилетий. Аналитические записки помогают странам использовать и расширить поле для программных инициатив, т.е. реальное пространство для маневра в процессе выработки и интеграции национальных стратегий в экономической, социальной и природоохранной областях.

Призываю читателей относиться к этим запискам как к материалу, дополняющему дискуссию на уровне стран о задачах в области развития и стратегиях их решения. Отобранные темы занимают важное место в комплексе вопросов, составляющих содержание национальных стратегий в области развития, нацеленных на достижение устойчивого экономического роста при максимальном вовлечении населения и заботе об окружающей среде.



*Хосе Антонио Окампо  
Заместитель Генерального секретаря  
по экономическим и социальным вопросам  
Организация Объединенных Наций  
Нью-Йорк, июнь 2007 года*

## Содержание

	<i>Стр.</i>
<b>I. Цели и задачи</b> .....	<b>9</b>
Исходные понятия и дискуссия в прошлом и в настоящем .....	9
Необходимость и пути расширения поля для директивной деятельности .....	10
Эффективная разработка и осуществление .....	11
Охват .....	11
<b>II. Варианты программных мер для будущих национальных стратегий развития</b> .....	<b>12</b>
Теоретический контекст .....	12
Расширенный охват международных торговых обязательств .....	13
Ограничивающее действие ССТ .....	15
Стратегии развития и торговые переговоры .....	16
Подготовка стратегии .....	17
Многосторонние переговоры в рамках ВТО и ЦРДТ .....	18
<b>III. Тарифы и промышленная политика</b> .....	<b>23</b>
Промышленная политика и торговые переговоры .....	23
Государственно-частные партнерства .....	25
Либерализация торговли и связывающие условия .....	25
Тарифная политика и стратегия индустриализации .....	27
Сектор услуг и промышленная политика .....	32
Субсидии .....	32
<b>IV. Экспорт и бедность</b> .....	<b>33</b>
Рост экспорта и ЦРДТ .....	33
Повышение производительности .....	36
Содействие социальной справедливости .....	37
Обеспечение устойчивости .....	37
Элементы комплексной экспортной стратегии в интересах бедных слоев населения .....	38
Доступ к экспортным рынкам .....	39
<b>V. Сельское хозяйство и продовольственная безопасность</b> .....	<b>40</b>
Сложность многостороннего режима .....	41
Дальнейшая либерализация сельского хозяйства .....	43

Либерализация и продовольственная безопасность .....	45
Гендерные вопросы и торговля продукцией сельского хозяйства .....	49
<b>VI. Торговля услугами и стратегии развития .....</b>	<b>50</b>
Сектор услуг и ЦРДТ .....	50
Всеобщий доступ к услугам .....	50
Сектор услуг и конкурентоспособность .....	51
Экспорт услуг .....	52
Переговоры по торговле услугами .....	52
О необходимости действенной нормативной базы .....	53
Значение инвестиционной политики для торговых переговоров по услугам ..	53
<b>VII. Инвестиции, рабочие места для молодежи и доступ к технологиям .....</b>	<b>54</b>
Международные обязательства в отношении инвестиционной политики .....	54
Требования в отношении эффективности капиталовложений: средство стимулирования развития .....	55
«Новое поколение» двусторонних соглашений об инвестициях .....	57
<b>VIII. Перемещение физических лиц — доступ на мировой рынок труда .....</b>	<b>58</b>
Перемещение физических лиц и ЦРДТ .....	58
Последствия перемещения физических лиц .....	58
Доступ на рынки труда для экспортеров услуг .....	59
Стратегические подходы к перемещению физических лиц .....	60
<b>IX. Защита прав интеллектуальной собственности бедного населения .....</b>	<b>61</b>
Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности в контексте целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия .....	62
Здравоохранение .....	62
Конкуренция .....	63
Генетические ресурсы, сельское хозяйство и биопиратство .....	64
Географические указания и традиционные знания .....	65
<b>X. Соглашения о свободной торговле .....</b>	<b>67</b>
Рост популярности соглашений о свободной торговле .....	67
Влияние соглашений о свободной торговле на развитие .....	69
Не просто спагетти! .....	69
Соглашения о свободной торговле с Севером .....	70
... и с Югом .....	71

Соглашения о свободной торговле и степень свободы действий правительств .....	72
<b>XI. Секторальные приложения .....</b>	<b>76</b>
Приложение 3А: Текстиль и одежда: по-прежнему первый шаг на пути к индустриализации? .....	76
<i>Сектор текстиля и одежды и ЦРДТ</i> .....	76
<i>Доступ к рынкам</i> .....	77
<i>Правила о происхождении товаров</i> .....	78
<i>Повышение производительности труда и конкурентоспособности</i> .....	79
<i>Справедливость: распределение выгод</i> .....	80
Приложение 3В: Рыбное хозяйство — продажа товаров, производимых бедным населением, на мировых рынках .....	81
<i>Рыбное хозяйство и ЦРДТ</i> .....	81
<i>Барьеры для экспорта рыбных продуктов</i> .....	82
<i>Стандарты продовольственной безопасности и мелкие рыбные хозяйства</i> .....	83
Приложение 5А: Экологические услуги .....	85
Приложение 5В: Энергетические услуги .....	88
<i>Для удовлетворения мировых потребностей требуются колоссальные инвестиции</i> .....	88
<i>Как обеспечить всеобщий доступ?</i> .....	89
Приложение 5С: Финансовые услуги .....	91
<i>Разные подходы к финансовым реформам</i> .....	91
<i>Последствия либерализации</i> .....	92
Приложение 5D: Дистрибьюторские услуги .....	93
<i>Стратегическая роль дистрибьюторских услуг</i> .....	93
<i>Концентрация владения</i> .....	93
<i>Условия для либерализации</i> .....	94
Приложение 5F: Услуги в области здравоохранения .....	96
<b>Список использованной литературы .....</b>	<b>98</b>

## Сокращения

АРККП	анализ рисков на основе критических контрольных показателей
ВОЗ	Всемирная организация здравоохранения
ВТО	Всемирная торговая организация
ВВП	валовой внутренний продукт
ВГНК	Венесуэльская государственная нефтяная компания
ГАТС	Генеральное соглашение по торговле услугами
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГДНП	Группа по доступу на рынки несельскохозяйственной продукции
ГЧП	государственно-частное партнерство
ЕК	Европейская комиссия
ИРЧП	индекс развития человеческого потенциала
ИСЗД	Инженерно-строительная и закупочная деятельность
ИЭЗ	исключительная экономическая зона
КО	количественные ограничения
МОРГ	малое островное развивающееся государство
МСГ	механизм специальных гарантий
МСОС	многостороннее соглашение по окружающей среде
МТП	многосторонние торговые переговоры
МТС	многостороннее торговое соглашение
НБН	наиболее благоприятствуемая нация
НРС	наименее развитая страна
ОСП	Общая система преференций
ОСП	особая сельскохозяйственная продукция
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции

ПФЛ	перемещение физических лиц
РТС	региональное торговое соглашение
ССТ	соглашение о свободной торговле
СТО	Соглашение по текстилю и одежде
СФМП	санитарные и фитосанитарные меры или правила
ТК	тарифная квота
ТНК	транснациональная корпорация
ТРИМС	Соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей
ТРИПС	торговые аспекты прав интеллектуальной собственности
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ЦРДТ	цель в области развития, сформулированная в Декларации тысячелетия
ЮНЕСКО	Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию



## **I. Цели и задачи**

В настоящей аналитической записке рассматриваются следующие вопросы: а) что необходимо сделать правительствам для того, чтобы их внешнеторговая политика непосредственно отвечала интересам бедных слоев населения и соответствовала задачам развития и при этом способствовала достижению ЦРДТ; и б) каким образом они могут добиваться этих целей на международных торговых переговорах.

### **Исходные понятия и дискуссия в прошлом и в настоящем**

Торговая политика может стать ключевым инструментом для достижения ЦРДТ. Использование торговой политики в качестве инструмента диверсификации промышленности и создания добавленной стоимости по-прежнему является ключевой задачей. Кроме того, экспорт товаров и услуг может обеспечить рост доходов для бедных людей, пополнить государственный бюджет, расширить возможности трудоустройства, в том числе за счет высокооплачиваемых рабочих мест за рубежом, особенно для женщин и молодежи. Таким образом, экспорт может способствовать достижению ЦРДТ путем избавления людей от нищеты (ЦРДТ-1) и расширения возможностей женщин (ЦРДТ-3), содействуя при этом достижению ЦРДТ-8, двенадцатая задача которой предполагает создание торговой системы, позволяющей развивающимся странам получать большие выгоды от системы международной торговли.

Вместе с тем выгодами от экспорта могут воспользоваться более обеспеченные слои населения, а деятельность предприятий, производящих экспортную продукцию, может оказаться опасной для окружающей среды и может иным способом отрицательно сказаться на источниках средств к существованию бедных людей. Импорт товаров и услуг может вытеснить отечественных производителей, усложнить ситуацию со средствами к существованию, усугубить неравенство и ввергнуть людей в бедность. В то же время либерализация торговли может привлечь чрезвычайно необходимые капиталы и технологии, а также средства, необходимые для совершенствования инфраструктуры и повышения производительности, в том числе бедных слоев населения.

Все члены ВТО участвуют в Дохинском раунде многосторонних торговых переговоров, и большинство из них активно ведут переговоры по заключению соглашений о свободной торговле (ССТ). При разработке и осуществлении торговой политики, направленной на достижение ЦРДТ, развивающиеся страны сталкиваются с ограничениями, предусмотренными торговыми соглашениями, которые они уже приняли. Многосторонние торговые соглашения (МТС) ВТО отличаются как всеохватностью, т.е. они регулируют самые разные ключевые направления стратегий развития, и интрузивностью, т.е. в них в деталях определена нормативная база применительно к осуществлению национальных стратегий в экономической и социальной областях. Кроме того, многие развивающиеся страны заключили региональные и двусторонние, зачастую внерегиональные, ССТ, которые превосходят ВТО («ВТО плюс») в плане охвата и интрузивности.

Итак, новая международная торговая система имеет тот недостаток, что она ограничивает имеющиеся у стран варианты стратегий для реализации национальной торговой политики, ориентированной на достижение целей развития. С одной стороны, это дает развивающимся странам возможность добиваться регламентирования международной торговли, а от их торговых партнеров — принятия таких обязательств, выполнение которых способствовало бы достижению целей в области развития, что именно и соответствует ЦРДТ-8. Вместе с тем это означает, что развивающиеся страны должны уметь: а) формулировать такие цели в своих национальных стратегиях и б) эффективно добиваться их на международных торговых переговорах.

## **Необходимость и пути расширения поля для директивной деятельности**

Торговые переговоры призваны помочь участникам договориться о взаимном снижении тарифов и других барьеров, препятствующих торговле товарами. Вместе с тем на них также рассматриваются меры, затрагивающие торговлю услугами (например, в таких областях, как связь, финансы, транспорт, энергетика, иммиграция и даже здравоохранение и образование и санитария), инвестиции и защиту прав интеллектуальной собственности. Главная исходная посылка заключается в том, что это будет способствовать расширению доступа к рынкам и более эффективному распределению ресурсов, что в свою очередь будет стимулировать экономический рост и развитие.

Торговая политика должна быть подчинена задаче достижения конкретных целей в области развития, таких, как ликвидация бедности и достижение ЦРДТ. Она должна быть направлена на решение ряда задач. Во-первых, дать малообеспеченным людям возможность участвовать в конкурентной борьбе на глобализированном мировом рынке путем повышения их производительности. Во-вторых, обеспечить наиболее сбалансированное распределение благ, получаемых от торговли, с тем чтобы бедные, женщины и другие социально слабые группы могли извлекать выгоду от экспорта, а также равенство внутри страны и между социальными группами, регионами и мужчинами и женщинами. В-третьих, такая политика должна ограждать уязвимые группы от последствий либерализации торговли, если она может отразиться на их источниках средств к существованию, и обеспечивать, чтобы либерализация торговли товарами и услугами реально способствовала достижению этих целей. Следует отметить, что некоторые из ЦРДТ, например доступ к энергоресурсам, воде и медицинской помощи, уже стали предметом международных торговых переговоров.

Правительства должны следить за тем, чтобы те обязательства, которые они берут на международном уровне, содействовали достижению этих целей. Международные торговые переговоры должны быть направлены на обеспечение свободного доступа к рынкам для товаров и услуг развивающихся стран, и обязывать более сильных торговых партнеров принимать меры, способствующие достижению этих целей. Осуществление подобных инициатив будет способствовать успешному достижению ЦРДТ-8, заключающейся в формировании глобального партнерства в целях развития.

---

\* Настоящая аналитическая записка была подготовлена Марри Гиббсом. Любые комментарии и вопросы можно направлять по адресу [esa@un.org](mailto:esa@un.org).

## **Эффективная разработка и осуществление**

Эффективность правительства в плане разработки подобных стратегий и отстаивания и реализации их на международных торговых переговорах повышается при более активном участии гражданского общества и других заинтересованных субъектов, которые могут либо пострадать, либо выиграть от торговых соглашений. Этот процесс должен помочь решить, какие элементы торговой политики, обеспечивающие защиту интересов бедных и решение задач развития, следует закрепить в законодательстве и отстаивать на торговых переговорах. В то же время необходимо определить, какие действия других стран могут помешать достижению этих целей, с тем чтобы обсудить их на торговых переговорах и договориться с торговыми партнерами об устранении системных недостатков или конкретных льгот. И еще один важный момент — необходимо уметь превосходить действия других стран и вырабатывать на основе национального консенсуса соответствующие ответные меры.

### **Охват**

Настоящая аналитическая записка предназначена для руководителей, перед которыми стоит задача осуществления стратегий развития через торговую политику. Здесь освещается целый ряд вопросов, с которыми в ближайшие несколько лет неизбежно столкнется каждый, кто занимается практическими аспектами торговой политики. Кроме того, представлены исходные данные и имеющийся инструментарий для достижения ЦРДТ и целей в области развития, упомянутых выше. Помимо настоящего раздела в записке имеются другие разделы и соответствующие приложения по конкретным секторам:

Раздел II — Варианты программных мер для будущих национальных стратегий развития

Раздел III — Тарифы и промышленная политика

Раздел IV — Экспорт и бедность

Раздел V — Сельское хозяйство

Раздел VI — Торговля услугами

Раздел VII — Инвестиции

Раздел VIII — Перемещение физических лиц

Раздел IX — Защита прав интеллектуальной собственности бедного населения

Раздел X — Соглашения о свободной торговле

Раздел XI — Секторальные приложения

## II. Варианты программных мер для будущих национальных стратегий развития

### Теоретический контекст

Теоретические аспекты торговли не являются ни темой, ни основным предметом настоящей аналитической записки. И все же имеет смысл поместить рассматриваемые в настоящей работе вопросы политики в определенный теоретический контекст. Таким образом, он в сжатом виде приводится ниже<sup>1</sup>.

В экономике не так много отраслей, которым посвящено такое обилие разноречивой литературы, как международной торговле. Существуют разногласия в вопросе о взаимосвязи между торговлей и экономическим ростом в краткосрочной и среднесрочной перспективе, и еще более существенные разногласия по вопросу о ее роли в долгосрочном экономическом развитии.

Теоретический базис традиционной теории торговли составляет принцип сравнительного преимущества, впервые описанный Дэвидом Рикардо, который обосновывает целесообразность свободной торговли. Согласно этому принципу, даже если та или иная страна производит все товары дешевле, чем другие страны, она выиграет от специализации на экспорте своего относительно дешевого товара (или товара, который составляет ее сравнительное преимущество).

Некоторые экономисты классической школы считали, что сравнительное преимущество определяется различиями в способах производства. В более поздних теоретических разработках в качестве основы сравнительного преимущества были выделены различия в обеспеченности различными факторами. Традиционный анализ торговли признавал обоснованность аргумента в пользу вмешательства (протекционизма) в ситуациях, когда сбои на рынке обуславливают необходимость временной защиты отраслей, находящихся на стадии становления, хотя предпочтительным по-прежнему считалось прямое субсидирование. Вмешательство также считалось оправданным, хотя и по-прежнему не поощрялось, если оно могло способствовать улучшению условий торговли для страны путем задействования рыночных механизмов. Однако это были отступления от общего принципа, согласно которому нет ничего лучше свободной торговли.

Верность традиционной теории торговли ставится под сомнение на том основании, что она часто не может объяснить фактические модели торговли. При тщательном анализе эмпирических данных выясняется, что многие заложенные в теорию исходные посыпки, а именно: справедливая конкуренция, полная занятость, неограниченная мобильность факторов производства в пределах стран, отсутствие мобильности факторов производства между странами — не соответствуют действительности и не увязываются с теоретическими прогнозами. Если придать этим посылкам менее жесткий характер, возникает неопределенность в отношении благосостояния и других конечных результатов. Более того, при введении посылок о дифференцированном влиянии усвоения знаний, положительных внешних факторах и технических изменениях, связанных с различными видами

---

<sup>1</sup> См. UNDP et al., *Making Global Trade Work for People* (London and US: Earthscan, 2003) ([www.earthscan.co.uk](http://www.earthscan.co.uk)), p.25.

экономической деятельности, теоретически возникает возможность, что страны, специализирующиеся на выпуске трудоемкой продукции с незначительной добавленной стоимостью, мало выиграют от торговли (или не выиграют вообще).

Ряд специалистов-теоретиков предприняли попытку изменить, расширить или отвергнуть некоторые постулаты традиционной теории торговли. Новые теоретики торговли в качестве факторов, определяющих модели внутриотраслевой торговли между промышленно развитыми странами, отмечают масштабы производства и отсутствие реальной рыночной конкуренции. Эта позиция дала теоретикам стратегической торговли основание отстаивать идею о целесообразности субсидирования некоторых отраслей, для того чтобы обеспечить им стратегическое преимущество на олигополистических международных рынках. В работах последнего времени, посвященных торговле и экономическому росту, также подчеркивается, что если оперировать динамическими показателями, то сравнительное преимущество можно создать на основе человеческого капитала, усвоенных знаний, технологий и производительности. Со временем оно также может измениться под влиянием экономической политики.

Другие соображения высказывают некоторые теоретики, которые ставят под сомнение верность принципа сравнительного преимущества, утверждая, что более надежным показателем результативности торговли является абсолютное или конкурентное преимущество. Одна из подобных идей заключается в применении анализа на макроуровне, при котором торговля рассматривается в контексте низкого агрегатного спроса, структурной безработицы и негибкой корректировки ставок заработной платы. Согласно другой теории, конкурентоспособность промышленности на международных рынках определяется технологическим разрывом между странами.

Все эти разные теории объединяет одна идея о том, что торговля может способствовать экономическому росту путем расширения рынков, стимулирования конкуренции и распространения знаний. Сохраняются разногласия относительно эффективности вмешательства в форме стратегий стимулирования роста. При этом в литературе по торговле слабо освещается вопрос о том, каким образом торговля и торговая политика в перспективе связаны с развитием людских ресурсов.

## **Расширенный охват международных торговых обязательств**

Помимо представленного теоретического контекста национальная торговая политика разрабатывается и осуществляется в рамках международных торговых обязательств, которые охватывают самые разные программные области, многие из которых занимают центральное место в стратегиях развития. То есть, пределы возможностей, определяемые национальной торговой политикой, постоянно корректируются непрерывным процессом торговых переговоров. Большинство членов ВТО, участвующих в Дохинском раунде переговоров по вопросам развития, параллельно также активно ведут переговоры о заключении соглашений о свободной торговле (ССТ) как с региональными, так внерегиональными партнерами. Каковы же масштабы применения в этом контексте торговой политики, ориентированной на интересы бедных и решение задач развития? Каким образом развивающиеся страны могли бы добиться, чтобы результаты этих переговоров соотносились с их стратегиями развития и усилиями по достижению ЦРДТ?

Международные торговые обязательства, принимаемые на многостороннем, региональном и двустороннем уровнях, становятся все более широкими по своему охвату и интрузивными. Многосторонние обязательства были приняты в рамках комплекса мер, который должен был обеспечить развивающимся странам более свободный и более гарантированный доступ к рынкам за счет подчинения торговли товарами текстильно-швейной промышленности и сельского хозяйства многосторонним правилам. Предполагалось также, что это обеспечит механизм урегулирования споров, который будет способствовать укреплению позиций небольших стран. Принятый основателями ВТО единый комплекс обязательств ВТО<sup>2</sup> усиливает действующий многосторонний режим регулирования в отношении тарифов и субсидий и тем самым подчиняет развивающиеся страны правилам, которые ранее на них не распространялись. Кроме того, он распространил торговые обязательства на новые сферы, такие, как национальная политика в отношении услуг (например, в области финансов, связи, энергетики, охраны окружающей среды, культуры, иммиграции, транспорта, здравоохранения и образования) и прав интеллектуальной собственности. Страны, присоединившиеся к ВТО после ее создания, оказались в еще более жестких условиях, поскольку ведущие торговые страны требуют от них при вступлении максимальных уступок по принципу «ВТО плюс».

#### **Вставка 1: Условия присоединения<sup>3</sup>**

По условиям присоединения к ВТО страны были вынуждены принять на себя обязательства по схеме «ВТО плюс». Эти обязательства включали введение связанных тарифных ставок по всем позициям, часто на низком уровне, широкие обязательства в области торговли услугами (намного более жесткие по сравнению с обязательствами, взятыми развивающимися странами в рамках Уругвайского раунда), отсутствие возможности воспользоваться разрешенными ТРИМС (например, по передаче технологий), отмену налога на экспорт, ограниченные или нулевые возможности в плане использования специальных гарантий в сельском хозяйстве, дополнительные обязательства в отношении цен на энергию сверх обычных требований ВТО по субсидиям, запрет на субсидирование экспорта, даже при ВВП меньше чем 1 000 долл. США. Кроме того, некоторым странам так и не был предоставлен статус полноправных членов на том основании, что они еще относятся к категории «стран с нерыночной экономикой». Недавно присоединяющимся странам удалось добиться, чтобы те широкие обязательства, которые они на себя взяли по условиям присоединения, учитывались на многосторонних торговых переговорах.

Это сильно ограничило свободу стратегического выбора развивающихся стран в плане реализации стратегий развития<sup>4</sup>. Дохинский раунд переговоров по вопросам развития в рамках ВТО направлен на продолжение процесса

<sup>2</sup> Всесторонний анализ итогов Уругвайского раунда и информацию о принятии «единого комплекса обязательств» см. в UNCTAD Trade and Development Report 1994, UNCTAD/TDR/14 and Supp.1 (Geneva: 1994).

<sup>3</sup> См., на пример, UNCTAD, WTO Accessions and Development Policies (New York and Geneva: 2001). Страна, присоединяющаяся к ВТО, оказывается в еще более уязвимом положении, чем прежде, в рамках ГАТТ, по условиям которого, участие в двусторонних переговорах исключало возможность применения клаузулы о неприменимости.

<sup>4</sup> UNDP et al., Making Global Trade Work for People (London and US: Earthscan, 2003) (www.earthscan.co.uk).

либерализации при более жестком режиме. Вместе с тем он также предоставляет развивающимся странам возможность преодолевать те трудности, с которыми они столкнулись в процессе осуществления решений, принятых в ходе Уругвайского раунда.

## **Ограничивающее действие ССТ**

Все развивающиеся страны активно заключают ССТ, как с другими развивающимися странами (Юг/Юг), так и с развитыми странами (Север/Юг). Некоторые из них свидетельствуют о более смелом подходе развивающихся стран к решению традиционной задачи региональной интеграции. Другие же носят внерегиональный характер и отражают стремление отдельных стран к получению доступа к рынкам на привилегированных условиях, который, по их мнению, они не могут получить, участвуя в рамках многосторонних переговоров. Для некоторых развитых стран заключение двусторонних ССТ с развивающимися странами весьма привлекательно с политической точки зрения. Это также свидетельствует о проводимой ими политике установления для своих торговых партнеров более жестких и всеохватывающих регламентов по сравнению с теми, которые, по крайней мере в ближайшем будущем, могут быть установлены в рамках ВТО, или для закрепления позиций, за которые они ведут борьбу на многостороннем уровне, по отношению к другим влиятельным игрокам ВТО. Многие торговые страны также решают различные геополитические задачи в рамках определенных двусторонних и региональных торговых соглашений, тогда как более мелкие страны стремятся обеспечить защиту интересов своих важнейших секторов<sup>5</sup>. Вопросу о последствиях подобных ССТ для развития посвящен раздел X.

### **Вставка 2: Границы торговой системы**

При рассмотрении вопроса о свободе политики необходимо помнить о том, что в последнее время наметилась тенденция, когда многосторонние и двусторонние торговые соглашения выходят за «границы» торговой системы. Вследствие этого взятые правительствами торговые обязательства могут вступить в противоречие с другими основанными на консенсусе договоренностями и обязательствами, которые были оговорены на других международных форумах, и с которыми они согласились. Речь идет о Конвенции о биологическом разнообразии, Международном договоре о растительных генетических ресурсах для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства, Конвенции ООН об охране культурного содержания и форм художественного самовыражения, Йоханнесбургском плане выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию, Римской декларации о всемирной продовольственной безопасности и Глобальной стратегии по достижению здоровья для всех.

В развитие этой аналогии следует добавить, что ВОИС согласилась с тем, что весь корпус документов об индивидуальной собственности

<sup>5</sup> См. Gibbs, Murray and Swarnim Wagle, with Pedro Ortega, *The Great Maze: Regional and Bilateral Free Trade Agreements in Asia*, UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative (Colombo: 2005) ([http://www.undprec.lk/Publications/Publications/Great\\_Maze\\_-\\_FTA\\_-\\_completed.pdf](http://www.undprec.lk/Publications/Publications/Great_Maze_-_FTA_-_completed.pdf)).

будет включен в соглашение ВТО по ТРИПС, поскольку в рамках разработанного ВТО механизма урегулирования споров они приобретают больший вес. С другой же стороны, ВОЗ и ЮНЕСКО довольно активно сопротивляются распространению торговых регламентов на основополагающие права на здоровье, образование и культурную самобытность. При этом ФАО активно занимается подготовкой технических документов по вопросам, касающимся ее главных целей, таких, как обеспечение продовольственной безопасности. В рамках Дохинского мандата в настоящее время идет процесс определения «границ» между правилами ВТО и многосторонними соглашениями по окружающей среде (МСОС)<sup>6</sup>. Нормы труда включены не были.

## **Стратегии развития и торговые переговоры**

Складывающаяся новая торговая система устанавливает правила для реализации торговой политики (в самом широком смысле) в форме общих обязательств, которые распространяются на всех членов ВТО, и конкретных обязательств, принятых индивидуальными странами. На все развивающиеся страны оказывается интенсивное давление, с тем чтобы они приняли на себя дополнительные обязательства на многостороннем, региональном, субрегиональном и двустороннем уровнях в плане либерализации и торговли и инвестиций и согласились на интрузивный режим, распространяющийся на все более многочисленные аспекты политики развития. Правительствам развивающихся стран необходимо будет принять принципиальные решения относительно того, насколько они готовы ограничить свою свободу в выборе политики ради преимуществ в сфере внешней торговли. Перед ними стоит дилемма: как сохранить свои стратегии развития в контексте многосторонних переговоров с партнерами из своих и других регионов, а также из числа развитых и развивающихся стран.

Необходимым условием участия в торговых переговорах должно быть наличие внятной национальной политики в области торговли и развития в интересах бедных. Такая политика должна быть направлена на то, чтобы перестройка не стала чрезмерным бременем для бедных слоев населения, и на получение максимальных выгод от либерализации торговли и торговых режимов. Решение трех взаимодополняющих задач: а) выработка промышленной политики на основе тарифов, привлечение инвестиций и развитие сектора услуг; б) активное устранение факторов, ограничивающих экспорт, подкрепленные мерами, обеспечивающими справедливое распределение выгод от роста экспорта; и с) обеспечение продовольственной безопасности и сохранение источников средств к существованию в сельских районах, – должно стимулировать движение по восходящей спирали к экономическому росту, сокращению бедности и развитию человеческого потенциала. Целью участия в торговых переговорах должно быть сохранение свободы экономической политики, необходимой для развития и достижения ЦРДТ, а обязательства торговых партнеров должны способствовать достижению этих целей в области развития.

---

<sup>6</sup> См. документ ВТО “Matrix on Trade Measures Pursuant to Selected MEAs”, WT/CTE/W/160/rev.1, 14 July 2001 (www.wto.org).



## Подготовка стратегии

Первым шагом должен стать анализ торговых стратегий (понятие «торговля» понимается в широком смысле и охватывает все сферы, в которых возможны «торговые» уступки), с тем чтобы выявить те из них, которые способны дать наибольший эффект с точки зрения защиты интересов бедных и развития и достижения ЦРДТ. Их можно подразделить на стратегии, в которых главный упор будет сделаться на сохранении возможности маневра на внутренних рынках, и на стратегии, предполагающие стимулирование действий со стороны других стран, и подкрепленные программными мерами на национальном уровне. Программные меры на национальном и международном уровнях должны быть подчинены решению следующих задач: а) предотвращение негативных последствий торговых режимов и либерализации торговли для положения бедных слоев населения и б) предоставление малообеспеченным категориям населения возможности извлекать максимальную выгоду из внешней торговли и глобализации. В обоих случаях главной целью должно быть достижение ЦРДТ.

Правительства, которые четко не сформулировали свои интересы и цели, неизбежно оказываются в уязвимом положении на торговых переговорах. Если торговая политика не будет иметь под собой надежного базиса в виде широкого национального консенсуса, ее трудно будет долго отстаивать на переговорах, поскольку правительства будут испытывать на себе давление со стороны иностранных участников торговых переговоров, многосторонних финансовых учреждений и групп, объединенных особыми интересами, внутри самой страны. Поэтому для того чтобы участие в торговых переговорах было эффективным, необходимо провести работу по формированию широкого консенсуса. Это должно исключить вероятность перехвата инициативы «элитой», когда заинтересованным деловым кругам удастся исказить приоритеты в своих интересах в ущерб другим слоям общества. Это может подорвать эффективность стратегий развития и стать поводом для политического конфликта. Активный процесс формирования консенсуса с привлечением всех заинтересованных сторон может значительно расширить возможности правительства в том, что касается достижения на торговых переговорах таких результатов, которые соответствовали бы задачам развития и интересам бедных слоев населения. Необходимо достичь согласия относительно первоочередных целей участия в торговых переговорах, будь то многосторонних, региональных или двусторонних.

Такая стратегия предполагает закрепление различных мер в интересах бедных слоев населения и развития в национальных законах и правилах в отношении торговли и прогнозирование возможных просьб торговых партнеров, а это позволит правительству отстаивать существующие программы достижения ЦРДТ и сохранить пространство для маневра для будущих инициатив. Торговая стратегия, направленная на защиту интересов бедных слоев населения и достижение целей в области развития, может разрабатываться по принципу «снизу вверх» для достижения во внутренней политике и на торговых переговорах следующих целей:

**Цель А:** защита наиболее уязвимых категорий населения и достижение равенства в обществе, в частности путем обеспечения всеобщего доступа к основным услугам в области охраны здоровья, образования, водоснабжения и санитарии и энергетики, и защита бедных фермеров от резкого увеличения объема импорта, которое может лишить их источников к средствам к существованию.

*Стратегия ведения переговоров:* отстаивание национальных стратегий и правил на переговорах по торговле услугами и инвестициям (разделы 6 и 7) и борьба за гибкость режимов в отношении торговли сельхозпродукцией (раздел 5) и обеспечение доступа к лекарственным средствам (раздел 9).

**Цель В:** расширение возможностей людей, с тем чтобы они могли стать продуктивными членами общества и конкурировать на мировых рынках.

*Стратегия ведения переговоров:* сохранение гибкости для осуществления последовательной промышленной политики и стратегии экспорта, способных дать толчок поступательному экономическому росту (разделы 3 и 4), получение доступа к капиталам и передовым технологиям (разделы 5, 6, 7 и 8) с опорой на традиционные знания и успешные местные проекты (раздел 9).

**Цель С:** постановка комплекса целей, достижению которых должно быть подчинено участие в торговых переговорах с получением от других торговых партнеров конкретных уступок или принятием таких торговых правил, при которых процессы, происходящие в международной торговле, в большей степени способствовали бы осуществлению национальной стратегии развития<sup>7</sup>.

*Стратегия ведения переговоров:* проведение на переговорах на многонациональном, региональном и двустороннем уровнях линии на отмену тарифов и режимов, установленных сверх ограничительных мер в сфере торговли (разделы 2, 3 и 10).

## **Многосторонние переговоры в рамках ВТО и ЦРДТ**

Цели, провозглашенные в Дохинской декларации, согласуются с целями, перечисленными в настоящей аналитической записке. В этой связи следует отметить, что развивающиеся страны настаивают на принятии обязательств в отношении мер, в наибольшей степени ограничивающих их экспорт (например, субсидирование сельского хозяйства в развитых странах) в качестве условия либерализации с их стороны. В Дохинском раунде переговоров участвуют все члены ВТО. Итоговый пакет мер был более четко сформулирован на шестой Конференции министров стран — членов ВТО в Гонконге в декабре 2005 года<sup>8</sup>.

Хотя в Дохинской декларации дана установка на дальнейшую либерализацию, в ней также признаются задачи развития и необходимость пересмотра некоторых обязательств с учетом целей в области развития. Некоторые меры уже были приняты, например Заявление по ТРИПС и здравоохранению и ряд мер, вытекающих из него (например, пункт 6). После Канкунской конференции министров были сняты с повестки дня некоторые новые «сингапурские вопросы», против которых выступали развивающиеся страны. Результаты многосторонних торговых переговоров могут способствовать реализации стратегий в области развития и можно предвосхитить те ключевые элементы решений, которые будут приняты в Дохе, которые определяют многостороннюю

---

<sup>7</sup> См. документ ЮНКТАД, “A Positive Agenda for Future Trade Negotiations (UNCTAD/ITCD/TSB/10) (New York and Geneva 2000), в котором излагаются самые разные цели развивающихся стран на многосторонних торговых переговорах ([http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10_en.pdf)).

<sup>8</sup> См. Гонконгскую декларацию министров (WT/MIN(05)/Dec) и другие соответствующие документы см. на сайте [www.wto.org](http://www.wto.org).

систему координат, в пределах которой будет разрабатываться и проводиться торговая политика<sup>9</sup>.

### **Вставка 3: Приостановление Дохинского раунда**

27 июля 2006 года Генеральный совет ВТО принял к сведению заявления делегаций и Генерального директора о приостановлении Дохинского раунда многосторонних торговых переговоров. Переговоры зашли в тупик по причине неспособности участников найти компромисс между либерализацией промышленных тарифов и снижением внутренних субсидий и тарифов на сельхозпродукцию<sup>10</sup>. В частности, Соединенные Штаты заявили, что они не могут принять обязательство об уменьшении деформирующей торговли поддержки отечественных производителей ниже 23 млрд. долл. США. Подобные сбои на многосторонних переговорах — явление не новое (Брюссель, 1990 год)<sup>11</sup>, и в январе 2007 года Генеральный директор ВТО объявил о полном возобновлении переговоров.

*Задачи применительно к свободе политики:*

Некоторые действия потребуют многосторонней договоренности и поэтому должны осуществляться во взаимодействии с другими заинтересованными странами. Речь идет о возможности защиты бедных фермеров (СП и МСГ), сохранении права на патентование сортов растений или исключение их, повышении эффективности мер по борьбе с биопиратством, усилении гибкости в повышении связанных тарифных ставок, сопротивлении чрезмерной либерализации путем применения соответствующих формул к тарифам и услугам. Другие же шаги потребуют отстаивания программных мер на прямых переговорах с торговыми партнерами в ответ на просьбы о принятии обязательств в отношении либерализации тарифов и услуг.

---

<sup>9</sup> См. Das, Bhagirath Lal, The Current Negotiations in the WTO, options, opportunities and risks for developing countries (ZED books, London: 2005) [www.zedbooks.co.uk](http://www.zedbooks.co.uk).

<sup>10</sup> См. [www.sunsonline.org](http://www.sunsonline.org).

<sup>11</sup> Анализ ситуации в сравнении со сбоем на брюссельском совещании министров в рамках ГАТТ в 1990 году см. в материале Чакраварти Рагхавана (Chakravarthi Raghavan) в материале за 28 июля 2006 года на сайте: [www.sunsonline.org](http://www.sunsonline.org).

#### **Вставка 4: Смысл сохранения свободы политики**

Закономерно встает вопрос: зачем отстаивать «пространство» для торговой политики?

Можно утверждать, что до 1995 года развивающиеся страны в основном имели неограниченную свободу в вопросах торговой политики и по большей части, за исключением случаев, о которых речь пойдет ниже, не воспользовались этой свободой для развития своей экономики.

Ограничение свободы политики, происшедшее в результате торговых переговоров в рамках ГАТТ, а ошутимее всего после вступления в силу соглашений ВТО практически в общемировом масштабе, было призвано обеспечить бóльшие гарантии доступа для торговых субъектов и инвесторов, и при этом более жесткое регулирование в области торговли считалось полезным для развивающихся стран как более слабых партнеров в рамках международной торговой системы.

Считается также, что более интрузивные и широкие по охвату торговые режимы являются эффективным средством защиты от протекционистских тенденций на внутреннем рынке. Считалось, что подобные режимы необходимы развивающимся странам для закрепления торговых режимов, установленных в рамках программ временной структурной перестройки, осуществлявшихся по указанию бреттон-вудских учреждений и считавшихся заведомо полезными для развивающихся стран. Предполагалось, что эти ограничительные режимы послужат основой для дальнейшей либерализации торговли и дальнейшего расширения «границ» торговой системы с целью расширения комплекса программных мер, которые могут быть навязаны под угрозой торговых санкций. Предполагалось, что это повлечет за собой неуклонный рост торговли и ускорение темпов экономического роста.

Однако в этих рассуждениях были упущены из виду три важных фактора.

Во-первых, в странах, добившихся успеха (как в тех, которые сегодня считаются высокоразвитыми, так и в тех, которые встали на путь промышленного развития позднее, например, «азиатские тигры»), развитие пошло не по бреттон-вудской модели. Эти страны применили комплекс «инструментов» для защиты зарождающихся отраслей, приобретения передовых технологий и проникновения на мировые рынки, которыми они располагали при более гибком режиме в рамках ГАТТ. Сегодня же в рамках соглашений ВТО их применение серьезно ограничено. Некоторые из этих стран не участвовали в ГАТТ и лишь недавно присоединились к ВТО. Усиление режима в рамках ВТО ограничило свободу политики для других стран и исключило возможность применения ими стратегий, которые доказали свою эффективность раньше.

Во-вторых, при ужесточении торговых режимов не учитывалось потенциальное противоречие с другими целями в области развития, в частности, касающимися улучшения условий жизни малообеспеченных слоев населения развивающихся стран, сформулированных в Декларации тысячелетия. Известен такой экстремальный случай, когда, для того чтобы буквально спасти жизни людей, в Дохе была принята Декларация по ТРИПС и общественному здравоохранению. Начиная с наиболее активных выступлений во время Конференции ВТО на уровне министров в Сिएтле в 1999 году, некоторые правительства и группы гражданского общества выступали против целей начавшегося переговорного процесса, привлекая внимание к серьезному противоречию между целями все более интрузивных и обширных торговых режимов и необходимостью сохранения свободы действий правительств для реализации стратегий в интересах бедных слоев населения, например в области продовольственной безопасности и сохранения источников средств к существованию (сельское хозяйство), всеобщего доступа к основным технологическим услугам (услуги) и традиционных интересов общин (ТРИПС). Как в развитых, так и в развивающихся странах процесс разработки торговой политики становится все более демократичным. Разные заинтересованные субъекты добиваются защиты своих жизненно важных интересов и требуют открытости переговорного процесса. Кроме того, они отметили, что с созданием ВТО «границы» многосторонней торговой системы расширились и захватили те сферы политики, по которым уже был достигнут международный консенсус в рамках других организаций, таких, как ФАО, ЮНЕСКО и ВОЗ.

В-третьих, ослабла приверженность ведущих торговых стран системе многосторонней торговли, поскольку они начали заключать ССТ с развивающимися странами, которые ранее в одностороннем порядке пользовались преференциальным доступом к их рынкам. Кроме того, возврат к двусторонним договоренностям также отражает усиление значимости политической составляющей в торговых отношениях, а это именно то, что была призвана исключить послевоенная система ГАТТ<sup>12</sup>. ССТ усугубляют трудности, о которых речь шла выше, поскольку они зачастую полностью лишают развивающиеся страны свободы выбора политики, которую им удалось отстоять в рамках ВТО. В них переговорный процесс носит более политизированный и менее гласный характер, и они реже по сравнению с многосторонним торговым режимом имеют в своей основе национальный консенсус.

Самые важные решения относительно свободы политики, которые руководителям предстоит принять в ходе многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО, касаются следующих моментов: а) меры по защите продовольственной безопасности (раздел 5); б) сохранение гибкости на переговорах о промышленных тарифах (раздел 3); и с) ответные действия в связи с обязательствам по торговле услугами по определенным формулам (раздел 6). Однако

<sup>12</sup> См. VanGrasstek, Craig, "U.S. Policy Towards Free Trade Agreements: Strategic Perspectives and Extrinsic Objectives", UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document (Hanoi: 2003) (available at [www.undprc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).

самая важная задача заключается в выработке мер в связи с увеличением количества ССТ (раздел 10), которые охватывают все вопросы, освещающиеся в настоящей аналитической записке.

*Задачи, применительно к доступу к рынкам:*

- отмена субсидий на экспорт сельскохозяйственной продукции и реальное сокращение производственных субсидий, в том числе применительно ко всем позициям — значительное увеличение тарифных квот развитых стран или ликвидация тарифных ставок, превышающих квоты;
- гарантированный беспошлинный и освобожденный от квот доступ к рынкам развитых стран для всех видов (а не для 97 процентов) экспортной продукции НРС, включая продукцию текстильно-швейной промышленности; беспошлинный доступ к рынкам развитых стран в секторах, представляющих особый интерес с точки зрения экспортной продукции развивающихся стран;
- ужесточение многосторонних правил, регулирующих порядок применения чрезвычайных торговых мер, затрагивающих экспорт (например, введение более жесткого режима, определяющего порядок применения антидемпинговых пошлин к экспорту развивающихся стран, и меры по смягчению последствий таких пошлин после их введения);
- расширение доступа в рамках способа 4 ГАТС для перемещения поставщиков услуг по областям специализаций, представляющим интерес для развивающихся стран в качестве объекта экспорта, и защита традиционных знаний и предотвращение биопиратства экспортируемой продукции (например, ГУ).

#### **Вставка 5: Торговые переговоры и развитие человеческого потенциала**

В 2002 году в рамках Азиатско-Тихоокеанской инициативы ПРООН в области торговли, развития человеческого потенциала и управления экономикой была поставлена задача оценки и воздействия различных потенциальных результатов торговых переговоров на развитие человеческого потенциала. Проведение подобного анализа требовало по меньшей мере принятия рабочего определения развития человеческого потенциала. Участники Инициативы изучили литературу по развитию человеческого потенциала и выявили четыре главных компонента, по которым можно оценивать результативность торговли с привязкой к отдельным направлениям торговых переговоров, результаты которых могли затронуть большое число людей, особенно малоимущих (сельское хозяйство, рыбный промысел, ПФЛ, энергетические услуги, охрана окружающей среды, инвестиции, ТРИПС и текстиль и одежда, а также другие положения ССТ по принципу «ВТО плюс»). Каждая торговая мера, предлагаемая на переговорах, оценивалась по следующим критериям: а) расширит ли она возможности бедных людей, т.е. будет ли у них больше возможностей влиять на процессы и события, затрагивающие их жизнь; б) будет ли она способствовать повышению продуктивности

бедных категорий населения, с тем чтобы они могли участвовать в конкурентной борьбе в условиях глобализированной экономики, в том числе за счет открытого и гарантированного доступа для их экспортной продукции; с) будут ли они способствовать достижению справедливости за счет расширения возможностей этих социально слабых слоев населения (например, жителей удаленных районов, женщин, меньшинств и этнических групп), в том числе за счет доступа к жизненно важным услугам; и d) будут ли меры носить устойчивый характер, т.е. будут ли они осуществляться без снижения уровня благосостояния более бедных категорий населения или последующего поколения.

### **III. Тарифы и промышленная политика**

После общей отмены количественных ограничений тарифы остаются главным средством защиты отечественных отраслей. Кроме того, тарифы являются одним из важных источников дохода правительств многих развивающихся стран, особенно НРС и малых островных развивающихся государств (МОРГ). Таким образом, тарифы являются важным инструментом промышленной политики по обеим причинам. Как подчинить эту политику задачи достижения ЦРДТ? Какова роль тарифов в промышленной политике и как следует реагировать правительствам на просьбы взять на себя дополнительные обязательства по либерализации тарифов?

#### **Промышленная политика и торговые переговоры**

Промышленная политика требует согласованного подхода к большинству направлений торговой политики, на которые распространяются международные режимы, обсуждаемые сегодня на торговых переговорах. К ним относятся тарифная политика, субсидии, стратегии формирования эффективной инфраструктуры услуг и сектора производственных услуг (например, телекоммуникации, финансовые и транспортные услуги, другие услуги для производителей, политика в отношении движения людей), инвестиционная политика и право интеллектуальной собственности. Таким образом, для того чтобы проводить внятную промышленную политику, необходима согласованная стратегия ведения переговоров, охватывающая все аспекты торговых переговоров. Эффективность тарифов как инструмента промышленного развития, также зависит от кредитно-денежной политики, в рамках которой она осуществляется. Либерализация счета движения капитала может привести к утрате контроля над обменными курсами, а снижение обменных курсов, разумеется, может снизить конкурентоспособность экспорта и ослабить тарифную защиту.

### **Вставка 6: Компоненты промышленной политики, увязанные с торговлей**

В дополнение к официальным торговым мерам, таким, как импортный и экспортный тарифы и количественные ограничения, важными элементами последовательной торговой и промышленной политики являются другие меры, ставшие предметом торговых договоренностей или переговоров. К ним относятся:

- стратегии поощрения экспорта, направленные на создание рабочих мест, увеличение доходов и привлечение иностранных инвестиций для финансирования промышленного развития (раздел 4);
- сельскохозяйственные стратегии, направленные на ослабление зависимости от импорта основных продуктов питания и поддержку предприятий агропромышленного комплекса для увеличения экспортной выручки там, где это возможно (раздел 5);
- стратегии, направленные на формирование эффективной инфраструктуры услуг, приобретение качественных услуг для производителей и соответствующих технологий и обеспечение доступа к распределительным сетям (раздел 6), а также доступа к недорогостоящим источникам энергии;
- инвестиционная политика, обеспечивающая максимальную отдачу от ПИИ для промышленного развития на основе доступа к капиталам и технологиям в ключевых секторах (раздел 7);
- политика в отношении интеллектуальной собственности, направленная на облегчение доступа к технологиям и содействие производству дешевых непатентованных лекарств (раздел 9);
- положения о содействии промышленному сотрудничеству в рамках ССТ (раздел 10);
- ПФЛ также может быть важным компонентом промышленной политики, поскольку оно обеспечивает экспортную выручку и позволяют повышать квалификацию промышленных рабочих (разделы 6 и 8)<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> См. Vu Quoc Huy et al., “Trade in Services, Movement of Natural Persons and Human Development: Country Case Study - Vietnam”, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document (Hanoi: 2003) (available at [www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).



## Государственно-частные партнерства

Промышленная политика может быть более эффективной, если в ее основе будет лежать стратегическое партнерство между государственным и частным секторами и если государственная политика позволяет получать соответствующую информацию от частного сектора об ограничениях и внешних факторах, которые больше всего сковывают инициативу частного сектора, и успешно их устранять. Вероятнее всего, это будет стимулировать предпринимательскую инициативу частного сектора, что является важнейшей составляющей успешной промышленной политики. Тем не менее, хотя правительство должно прислушиваться к мнению частного сектора, оно должно избегать давления со стороны частных деловых кругов, для того, чтобы эта политика отвечала интересам страны в целом. Залогом успешного решения этой задачи является наличие сильных государственных институтов и четкой стратегии государственного управления.

## Либерализация торговли и связывающие условия

Тарифы являются лишь одной — хотя и важной — составляющей промышленной политики. За истекшие 20 лет развивающиеся страны поэтапно отменили количественные ограничения, а многие из них снизили тарифы, в некоторых случаях весьма существенно. Снижение тарифов обычно осуществлялось в порядке соблюдения условий получения кредитов и осуществления программ структурной перестройки Всемирного банка/МВФ, которое в силу своей специфики носит временный характер. Вместе с тем на развивающиеся страны оказывалось сильное давление, с тем чтобы закрепить эти низкие тарифы в рамках ВТО и придать необратимый характер экономическим реформам в качестве элемента «пакета» уступок по Уругвайскому раунду. В еще большей степени подобное давление испытывают страны, присоединяющиеся к ВТО, или заключающие ССТ. В настоящее время на развивающиеся страны оказывается давление с целью добиться дальнейшего снижения и связывания промышленных тарифов в рамках Дохинского раунда в соответствии с формулой сокращения и согласования тарифов, разрабатываемой Группой по доступу к рынкам несельскохозяйственной продукции (ДРНП)<sup>14</sup>.

Снижение тарифов может иметь три последствия с точки зрения достижения ЦРДТ:

- a) оно может спровоцировать резкое увеличение объема импорта с последующим вытеснением отечественных производителей с рынка и ростом безработицы в развивающихся странах. Те, кто потеряют работы таким образом, едва ли смогут найти другую работу и многие из них окажутся ниже черты бедности;
- b) сокращение тарифов может повлечь за собой уменьшение государственных доходов, в результате чего в распоряжении правительства окажется меньше ресурсов для борьбы с нищетой и осуществления других социальных программ;
- c) снижение тарифов может отрицательно сказаться на реализации стратегий промышленного развития в развивающихся странах (подавить

---

<sup>14</sup> Сетью «Третий мир» была составлена таблица с показателями снижения тарифов по «швейцарской» формуле при разных коэффициентах. См. [www.twinside.org.sg](http://www.twinside.org.sg).

индустриализацию в зародыше), втянув промышленность в конкурентную борьбу до того, как она окрепнет для конкуренции.

В ВТО более 77 процентов тарифов НБН применительно к развивающимся странам и 44 процента применительно к НРС связаны<sup>15</sup>, хотя многие из них имеют относительно высокие ставки, намного превышающие нынешние ставки и обеспечивающие значительную степень гибкости. Разумеется, применение тарифов в качестве инструмента промышленной политики зависит от того, какую гибкость каждая отдельная страна сохранит в отношении своих ставок тарифов. Многие развивающиеся страны избегали сплошных тарифных обязательств. Так, например, для относительно продвинутых развивающихся стран Азии обязательный уровень по промышленной продукции составляет около 60 процентов тарифной линии. В Африке этот уровень не установлен. Почти одна треть африканских стран связали менее 10 процентов своих промышленных тарифных ставок, а еще одна треть связали более 90 процентов. Более 85 процентов стран Латинской Америки связали более 90 процентов<sup>16</sup>. Гибкость также обеспечивается размерами тарифов, поскольку многие страны связали свои тарифы на относительно высоком уровне и сохраняют применяемые тарифы на гораздо более низких уровнях. Такие высокие обязательные тарифы, как правило, распространяются на все виды промышленной продукции без существенных различий между секторами. Тарифная политика также ограничивается положениями ССТ, которые лишают партнеров гибкости в применении тарифов, и могут существенно ограничить пределы осуществления политики в отношении промышленных тарифов.

#### **Вставка 7: Бюджетные последствия либерализации торговли**

В истекшие 20 лет либерализация торговли, по существу, осуществлялась в форме снижения тарифов, устанавливаемых для импорта, в контексте двусторонних или многосторонних соглашений. Однако таможенные пошлины по-прежнему составляют значительную долю государственного дохода большинства развивающихся стран и особенно наименее развитых из них и малых островных стран, в которых на долю торговых налогов в бюджете может приходиться более 25 процентов. Чистый эффект либерализации торговли, который широко освещается в литературе\*, с точки зрения государственных доходов зависит от различных посылок, которые размывают ее теоретические основы. Утверждается, что помимо маргинального (предположительно, положительного) влияния либерализации торговли на рост, введение потребительских налогов, а конкретнее — налога на добавленную стоимость, сведет на нет долгосрочные отрицательные последствия для государственных доходов.

Однако полученные эмпирическим путем данные дают основания полагать, что это не так, особенно в случае со странами, доход которых во многом зависит от торговых налогов: на каждый доллар, который страны с низким и средним уровнем дохода теряют на

<sup>15</sup> См. Fernandez de Cordoba, Santiago, *Coping with Trade Reforms, Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries*, UNCTAD (Geneva: 2005).

<sup>16</sup> См. Bacchetta, Marc and Bijit Bora, *Industrial Tariffs and the Doha Development Agenda*, WTO discussion paper (Geneva: 2003), [http://www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers\\_e.pdf](http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers_e.pdf)

тарифах, им удается возместить 30 процентов за счет других источников<sup>17</sup>. Еще больше удручает то обстоятельство, что в этих странах государственный доход в виде доли ВВП и без того находится на самом низком уровне по ряду причин структурного характера: темпов роста городов, плотности населения, относительному показателю числа иждивенцев и по различным экономическим причинам, и которым для сокращения бедности и достижения ЦРДТ чрезвычайно необходимы государственные инвестиции. Неспособность более бедных стран компенсировать потери доходов в результате снижения тарифов, объясняется, в частности, организационными и административными трудностями, обусловленными введением НДС в странах, в которых значительная доля операций осуществляется в неформальном секторе и в которых центральные и местные налоговые органы не обладают техническими возможностями, необходимыми для сбора налогов, предотвращения утечки и уклонения от налогов и внедрения необходимых механизмов контроля. Кроме того, утверждалось<sup>18</sup>, что изменение ставок тарифов и НДС, не сказывающееся на уровне доходов, может снизить уровень благосостояния населения в странах со развитым неформальным сектором, в которых упор на НДС усугубит диспропорции между формальным и неформальным секторами. Поэтому очевидно, что либерализация имеет далеко идущие бюджетные и институциональные последствия и требует разработки комплексных программ технической помощи и создания потенциала, которые должны занимать главное место в инициативах по поддержке внешней торговли (см. раздел III).

\* Источники: Dollar, David and Aart Kraay 'Trade, Growth and Poverty' World Bank Working Paper 2615, 2001; Greenaway, David, Wyn Morgan and Peter Wright, "Trade Liberalization and Growth in Developing Countries", Journal of Development Economics, Vol. 67, 2002; and Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross National Evidence", NBER Working Paper 7081, 1999.

## **Тарифная политика и стратегия индустриализации**

Политику индустриализации можно назвать успешной, если она позволяет той или иной стране извлекать выгоды из процесса глобализации путем перехода от статичного сравнительного преимущества к динамичному. В этом контексте при разработке промышленной политики странам необходимо найти правильный баланс между необходимостью использовать внешние факторы, способные обеспечить динамичное конкурентное преимущество на какое-то время, и признанием того факта, что разные страны будут более успешно производить разные товары.

В этой системе координат исходные условия обычно характеризуются наличием производителей, использующих ресурсно-сырьевую базу и трудоемкие процессы, и часто, но не всегда, речь идет о развитии текстильно-швейной промышленности (см. приложение А к разделу 3). Процесс

<sup>17</sup> Baunsgaard, Thomas and Michael Keen, "Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization", IMF Working Paper WP/05/112, June 2005.

<sup>18</sup> Stiglitz, Joseph and M. Shahe Emran, "Price Neutral Tax reform With an Informal Economy", Econometric Society, 2004 North American Summer Meetings 493.

индустриализации, начинаясь с такого первоначального типа промышленности, должен привести к налаживанию производства среднетехнологичных потребительских товаров, а затем и высокотехнологичных потребительских товаров и товаров производственного назначения. Успех некоторых развивающихся стран в мировой торговле (например, Республики Корея) во многом был достигнут благодаря их способности производить и экспортировать все более высокотехнологичные промышленные товары.

По мере продвижения стран по этому пути меняется необходимость в тарифной защите. На начальной стадии тарифы необходимы для развития отечественной легкой промышленности, использующей трудоемкие процессы. На последующей стадии тарифной защиты требуется развитие относительно более передового в технологическом отношении производства, что объясняется необходимостью привлечения инвесторов в технологически более сложные проекты. На этом этапе защита отраслей, находящихся на более низких ступенях развития, может быть поэтапно отменена. Подобный подход может способствовать достижению ЦРДТ за счет создания условий для становления более высокоразвитых отраслей, дающих большую добавленную стоимость, с тем чтобы предоставить более привлекательные рабочие места для работников, занятых в более трудоемких производствах, прежде чем последние включатся в международную конкуренцию. Это также должно предоставить более достойную и продуктивную работу молодежи на предприятиях более высокотехнологичных отраслей (ЦРДТ8, задача 17), путем стимулирования движения по восходящей спирали к экономическому росту, сокращению бедности и развитию человеческого потенциала<sup>19</sup>.

#### **Вставка 8: Порог социальной стабильности**

В отсутствие упомянутого выше движения по восходящей спирали наступает опасность отката назад ниже «порога социальной стабильности», т.е. абсолютного предела отрицательных последствий стратегий или экономических реформ (например, либерализации торговли), с точки зрения ухудшения обстановки или экономических перспектив и возможностей, которые та или иная социальная группа или общество в целом готовы терпеть без какой-либо формы протеста. Если страна опускается ниже этого порога, начинается период социальных потрясений, экономического спада и общей нестабильности, при которых перестают действовать экономические законы (что не позволяет материализоваться ожидаемым положительным результатам реформ)<sup>20</sup>.

Такая тарифная политика должна заставить промышленные круги полностью отдавать себе отчет в том, что тарифная защита не может сохраняться на неопределенный срок и что те отрасли, которые окажутся неконкурентоспособными, могут исчезнуть. Кроме того, необходимо выяснить, действительно ли тарифы перспективны с точки зрения содействия становлению новых отраслей или же они по существу применяются для

<sup>19</sup> См. также Malhotra, Kamal, "National Trade and Development Strategies: Suggested Policy Directions" (April 2006), background paper for UNDP Asia-Pacific Human Development Report, *Trade on Human Terms: Transforming Trade for Human Development in Asia and the Pacific*, UNDP, June 2006. See also Akyuz, Yilmaz, *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs, What is at Stake for Developing Countries*, Geneva 2005.

<sup>20</sup> См. Ivan Martin In Search of Development along the Southern Border: The Economic Models Underlying the Euro-Mediterranean Partnership and the European Neighbourhood Policy paper presented to Seminar on Free Trade Agreements in the Arab Region 9-11 December 2006.

защиты отмирающих отраслей или тех отраслей, которые не имеют шансов на выживание и успешное участие в конкуренции на международных рынках. Они должны предоставляться для поддержки перспективных отраслей и направлений, а не отмирающих или нежизнеспособных отраслей.

Вместе с тем, несмотря на эти предостережения, развивающимся странам следует сохранить способность переносить тарифную защиту с низкотехнологичных на среднетехнологичные и далее на высокотехнологичные сектора, по мере продвижения по технологической лестнице с помощью системы «каскадных» тарифов. Это может быть достигнуто путем несвязывания тарифов или связывания их на весьма высоких уровнях или путем исключения стратегических секторов из сферы применения любых формул снижения тарифов. Необходимо изыскать способы придать большую гибкость тарифным обязательствам, принятым странами, находящимися на более низких ступенях индустриализации, например в форме упорядоченного и более свободного толкования статьи XVIII:С ГАТТ, которая позволяет развивающимся странам отступать от их многосторонних обязательств в случае необходимости, если речь идет о «создании конкретной отрасли»<sup>21</sup>. Хотя некоторые страны, особенно НРС, действительно могут не располагать всем необходимым для успешного применения тарифной политики, как это описано выше, в силу ограниченности внутреннего рынка или отсутствия обрабатывающей отрасли, явно способной динамично развиваться, им следует сохранить свободу маневра для реализации подобных стратегий в будущем на случай, если ситуация изменится, или им удастся заключить соглашения о региональной интеграции с другими развивающимися странами, благодаря которым подобные стратегии и отрасли станут эффективными.

Страны, добившиеся успехов, использовали тарифные режимы параллельно с другими торговыми мерами (количественными ограничениями, субсидиями) и инвестиционными правилами (нормы эффективности и требования в отношении собственности и различные стимулы) для стимулирования этого движения по восходящей спирали. Поскольку ВТО ограничила сферу применения многих подобных мер (например, экспортных субсидий, требований о местном компоненте, КО), тарифная политика как инструмент индустриализации в развивающихся странах приобрела относительно большее значение.

---

<sup>21</sup> Такая возможность была отмечена в решении по вопросам и соображениям, касающимся осуществления, содержащемся в приложении к Дохинской декларации министров.

### **Вставка 9: Опыт Республики Корея**

Республика Корея за два десятилетия спиралеобразно прогрессировала, превратившись из преимущественно аграрной страны, экспортировавшей дешевую трудоинтенсивную продукцию, такую, как текстиль и одежда, в промышленно развитую страну, в которой промышленная продукция составляет 88 процентов экспорта и 37 процентов ВВП. В 1960 году ВВП на душу населения составлял всего 82 долл. США, меньше чем большинство сегодняшних НРС, а в 2005 году он был равен 16 291 долл. США и стремительно приближался к 20 000 долл. США. Кроме того, у страны весьма высокий ИРЧП. Республика Корея сделала упор на поощрении экспорта для финансирования отраслей, обеспечивающих более высокую добавленную стоимость, следуя вверх по технологической лестнице. В своей стратегии она применяла целый набор «инструментов», включая тарифы и количественные ограничения (КО), местный компонент, передачу технологий и нормы экспортной выручки, для усиления своих позиций в отношениях с иностранными инвесторами, отдавая предпочтение тем, которые ориентировались на передачу технологий, или гарантировали более эффективные каналы распределения экспорта<sup>22</sup>. Активно поощрялось создание крупных конгломератов. Опираясь на то, что было достигнуто в сфере производства и благодаря экспорту продукции легкой промышленности, Республика Корея создала тяжелые отрасли, такие, как сталелитейная и нефтехимическая промышленность, кораблестроение, станкостроение, цветная металлургия и электротехническая промышленность. Теперь ее приоритетом стало развитие высокотехнологичных отраслей, таких, как производство полупроводников. За последние 45 лет Республика Корея пережила период бурного развития и преобразований. Если в 1960 годах основу промышленности составляли трудоемкие производства, специализировавшиеся на выпуске париков, искусственных ресниц, одежды и фанеры, то в 2005 году ведущими отраслями были судостроение, автомобильная промышленность, производство полупроводников и сталелитейная промышленность. В 1970 годах тремя ведущими статьями экспорта были текстильные изделия, фанера и парики, а в 2005 году — полупроводники, автомобили и беспроводные средства связи<sup>23</sup>.

<sup>22</sup> См. Shin, Jang-Sup and Jang-Sup Chang, “Foreign Investment Policy and Human Development Country study: Republic of Korea”, in Seih Mei Ling ed., Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations, University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research (Kuala Lumpur, March 2004) <http://www.um.edu.my>. See also DoHoon Kim, *Presentation on Trade Promotion and Economic Development in Korea*, Korea Institute for Industrial Economics and Trade, 29 May 2006, in file with author.

<sup>23</sup> См. DoHoon Kim, *op. cit.*.

В приведенном выше примере Республика Корея использовала КО для защиты молодых отраслей и в качестве «пряника» для привлечения инвесторов. На них распространялись положения о платежном балансе статьи VIII:В ГАТТ. В ходе Уругвайского раунда Корея лишилась права пользоваться этим инструментом. Страны, которые не могут иным путем обосновать свои КО (в соответствии с положениями о платежном балансе), не могут прибегать к ограничениям, касающимся местного компонента или торгового баланса, которые запрещены Соглашением по ТРИМ.

Кроме того, в тарифной политике также должен рассматриваться вопрос о влиянии тарифов на стоимость факторов производства для экспортных отраслей. Например, следует ли предоставлять тарифную защиту отраслям, производящим факторы производства для поддержания обратной связи, или следует отменить все виды защиты факторов производства для снижения затрат перерабатывающей отрасли? Тарифы могут отрицательно сказываться на экспорте, поскольку они могут вызвать повышение стоимости факторов производства и лишить окончательный продукт конкурентоспособности. Например, в случае Пакистана защита от импорта искусственного волокна для поддержания хлопкообрабатывающей промышленности повлекла за собой уменьшение конкурентоспособности экспорта готовой продукции и одежды<sup>24</sup>. Можно также применять различные формулы снижения тарифов, однако их внедрение часто сопряжено с трудностями.

Одним из элементов стратегии индустриализации могут также быть экспортные пошлины, поскольку они обеспечивают поставку более дешевого сырья для отечественной промышленности<sup>25</sup>.

**Вставка 10: Монголия — отмена ограничений на экспорт и налогов**

Монголия была вынуждена отменить свои ограничения на экспорт и поэтапно отменить экспортные пошлины на кашемировое сырье в соответствии с условиями присоединения к ВТО. В итоге сегодня кашемировое сырье экспортируется в Китай, а сектор переработки кашемира практически прекратил свое существование<sup>26</sup>. По оценкам, если бы все производимое в Монголии кашемировое сырье проходило полный цикл переработки и экспортировалось в виде готовых вязанных и тканых изделий, такой экспорт дал бы выручку в размере 206 млн. долл. США - больше чем весь экспорт текстиля и одежды. Более того, на предприятиях перерабатывающей промышленности можно было бы более чем в два раза увеличить количество рабочих мест<sup>27</sup>. С другой стороны, бедные скотоводы

<sup>24</sup> См. Khan, Zubair, *The Impact of the post-ATC Environment on Pakistan's Textiles Trade*, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document, (Hanoi: 2003) ([www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).

<sup>25</sup> В рамках ВТО экспортные пошлины имеют такой же статус, как и импортные пошлины, и ограничены только в той мере, в какой они связаны в ходе многосторонних торговых переговоров.

<sup>26</sup> См. Tsogtbaatar, Damedin, *Mongolia's WTO Accession: Expectations and Realities of WTO Membership* ([www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/casestudies\\_e/case29\\_e.htm](http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/casestudies_e/case29_e.htm)).

<sup>27</sup> См. Adhikari, Ratnakar and Yumito Yamamamoto, "Sewing Thoughts, How to Realize Human Development Gains in the Post-Quota World", UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative, April 2006 ([www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC\\_Tracking\\_Report\\_April\\_2006.pdf](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC_Tracking_Report_April_2006.pdf)).

продавали свое кашемировое сырье по более высокой цене покупателям из Китая, которым необходима была более длинная пряжа для улучшения качества тканей.

## **Сектор услуг и промышленная политика**

Сектор услуг также имеет большое значение с точки зрения промышленной политики. Для некоторых стран развивать обрабатывающую промышленность просто нецелесообразно, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. В подобных ситуациях необходимо делать упор на развитии динамичного непромышленного сектора (например, туризма).

Важное место в промышленной политике занимают энергетические услуги, особенно способность обеспечивать энергией внутренний рынок по расценкам, ниже тех, которые установлены на мировом рынке. На Дохинском раунде энергетическая политика впервые стала предметом серьезного разговора на многосторонних торговых переговорах, охватывающих такие вопросы, как субсидии, экспортные ограничения и пошлины, энергетические услуги, торговлю и окружающую среду и внутренние акцизные сборы<sup>28</sup>. Страны, присоединяющиеся к ВТО, пошли на уступки в своей энергетической политике.

Вместе с тем по-прежнему допускаются ТРИМ по широкому кругу направлений, включая передачу технологий и нормы экспортной выручки (см. раздел VI). Кроме того, развивающиеся страны поощряются к установлению норм как средству приобретения технологий и получения доступа к информационным сетям и каналам распределения в секторе услуг (см. раздел VI), даже, несмотря на то, что некоторые присоединяющиеся страны согласились отменить некоторые ТРИМ и нормы выручки, которые были бы разрешены в рамках ВТО.

## **Субсидии**

Развивающимся странам разрешается применять производственные субсидии, если они не наносят серьезного ущерба интересам других стран. В соответствии с соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам любая неспецифическая субсидия, т.е., как правило, распространяющаяся на все предприятия, не обладает исковой силой. Например, энергоснабжение по ставкам, ниже рыночных (система двойного ценообразования) не считается субсидированием, дающим основание для предъявления иска, если все хозяйствующие субъекты могут приобретать ее по более низким ставкам<sup>29</sup>. Что же касается экспортных субсидий, т.е. субсидий, устанавливаемых в зависимости от состояния экспорта, то они запрещены для всех членов ВТО, за исключением НРС и группы стран с низким доходом, которые могут

<sup>28</sup> См. Gibbs, Murray, *Energy in the WTO: What is at stake?*, in Sieh Mei Ling ed. *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research, Kuala Lumpur, March 2004, ([www.um.edu.my](http://www.um.edu.my)).

<sup>29</sup> См. UNCTAD, *Energy and Environmental Services, Negotiating Objectives and Development Priorities*, (ed. Simonetta Zarrilli) UNCTAD/DITC/TNCD/2003/3, Geneva, July 2005.



пользоваться этой свободой до тех пор, пока их ВВП на душу населения не достигнет отметки в 1000 долл. США<sup>30</sup>.

#### IV. Экспорт и бедность

Могут ли развивающиеся страны с помощью экспорта достичь целей в области развития, поставленных в Декларации тысячелетия? Каким образом бедные жители развивающихся стран могли бы выйти на тот уровень продуктивности и получить средства, необходимые для участия в конкурентной борьбе на мировых рынках? Что необходимо сделать правительствам для максимально широкого распределения выгод от экспорта и уменьшения за счет этого социального неравенства? Как добиться, чтобы отрасли, производящие продукцию на экспорт, развивались планомерно, чтобы обеспечивались надлежащие условия труда, чтобы воздействие на окружающую среду не ухудшало положение со средствами к существованию в других секторах? С какими трудностями сталкиваются правительства в содействии экспорту? Какой вклад могут внести программы содействия торговле для устранения ограничений на стороне предложения, препятствующих развитию экспортного потенциала той или иной страны?

#### Рост экспорта и ЦРДТ

Увеличение экспорта товаров и услуг может обеспечить рост доходов для бедных людей, пополнить государственные доходы, расширить возможности трудоустройства, в том числе за счет высокооплачиваемых рабочих мест за рубежом, особенно для женщин и молодых людей, ищущих работу. Экспорт может способствовать достижению ЦРДТ путем избавления людей от нищеты (ЦРДТ-1) и расширения возможностей женщин (ЦРДТ-3), содействуя при этом достижению ЦРДТ-8. ЦРДТ-8 предполагает создание торговой системы, позволяющей развивающимся странам получать большие выгоды от системы международной торговли.

Торговая политика должна быть направлена на то, чтобы бедные люди могли участвовать в конкуренции на мировом рынке и извлекать выгоду из глобализации. Согласно общепринятой упрощенной схеме, либерализация торговли позволит перевести ресурсы из секторов с низкой производительностью в высокопроизводительные сектора, производящие продукцию на экспорт. Однако при этом игнорируется тот основополагающий факт, что в развивающихся странах уровень безработицы и без того высокий. Людские ресурсы для экспортного сектора имеются и их нет необходимости «либерализовать» путем создания безработицы в других секторах<sup>31</sup>. Стратегии развития импорта и экспорта должны быть равноценными элементами общей стратегии индустриализации, предполагающей поддержку импорта продовольственных товаров первой необходимости, топлива, сырья, средств производства, капитального оборудования, техники, запасных частей и промежуточных товаров, а также содействие росту экспорта и получению иностранной валюты, необходимой для финансирования импорта. Первоочередное внимание должно уделяться развитию тех экспортных

---

<sup>30</sup> Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, приложение VII.

<sup>31</sup> См. Stiglitz, Joseph and Andrew Charlton, *op. cit.*, p. 25-26.

секторов, которые обеспечат возможности для достижения ЦРДТ и других целей в области развития.

Одна из проблем заключается в том, что доля многих более бедных развивающихся стран в мировом экспорте резко сократилась, даже несмотря на то, что они пользуются тарифными преференциями, которые сегодня постепенно исчезают. Другим странам удалось в короткие сроки воспользоваться определенными выгодными для них изменениями в торговой политике и увеличить свой экспорт, однако они оказались не в состоянии выдерживать конкуренцию в условиях более открытой конкурентной борьбы. В качестве примера можно привести ситуацию с текстилем и одеждой, когда многим более бедным странам удалось создать успешную экспортную отрасль в рамках дискриминационной структуры Соглашения по текстилю и одежде (СТО), а сегодня им приходится участвовать в более жесткой конкурентной борьбе, о чем см. приложение А к настоящему разделу. Другим примером является производство сахара. Здесь снижение преференций ЕС повлечет за собой неизбежные издержки для бедных производителей, связанные с перестройкой.

#### **Вставка 11: Содействие развитию торговли**

В 2005 году международное сообщество признало необходимость увеличения объема ресурсов, предоставляемых НРС и другим странам с низким уровнем дохода, в целях содействия развитию торговли, в связи с чем в декабре 2005 года в Гонконгской декларации министров стран-членов ВТО были сформулированы важные пункты, касающиеся совершенствования комплексной системы технической помощи НРС в сфере торговли (КС) и вопросов содействия торговле в целом. В Гонконге министры приняли решение об учреждении новой целевой группы по содействию торговле и поручить ей выработать рекомендации относительно путей внедрения различных компонентов механизма содействия торговле сверх усовершенствованной КС, с тем чтобы он мог успешно способствовать воплощению в жизнь решений Дохинского раунда по вопросам развития. 27 июля 2006 года после широких консультаций с государствами-членами ВТО, международными учреждениями и другими заинтересованными субъектами целевая группа представила Генеральному совету ВТО свой доклад. В этом докладе, работа над которым была завершена после приостановления переговоров в Дохе, со всей определенностью сказано, что механизм содействия торговле дополняет решения Дохинского раунда, а не зависит от того, каким будет его исход. Главная идея в рекомендациях Целевой группы заключается в том, что при финансировании мероприятий по содействию торговле необходимо использовать действующие договоренности и обязательства и руководствоваться при этом положениями Парижской декларации об эффективности внешней помощи. В этом контексте Генеральному директору ВТО поручено «добиться от доноров и различных учреждений подтверждения их готовности предоставить средства для реализации инициативы содействия торговле».

Что касается сферы применения мер по содействию торговле, то она должна быть достаточно широкой, чтобы охватить различные потребности развивающихся стран, и должна быть определена достаточно четко, чтобы разграничивать содействие торговле и

другие виды помощи в целях развития (частью которых она является). Связанные с торговлей приоритеты развития, сформулированные в национальных стратегиях развития тех стран, которые получают помощь, должны подпадать под действие механизма содействия торговле.

В частности, механизм содействия торговле должен охватывать торговую политику и торговые правила; развитие торговли; инфраструктуру, обслуживающую торговлю; создание производственных мощностей; и структурную перестройку в связи с развитием торговли.

Это широкое определение покрывает самые разные неблагоприятные факторы со стороны предложения, которые подрывают конкурентоспособность развивающихся стран на мировых рынках, включая инвестиции в проекты, связанные с решением различных мешающих развитию торговли проблем национального и регионального масштаба, например, связанных с региональными транспортными коридорами, стандартами, болезнями или вредителями, т.е. вопросами, которые традиционно игнорируются и поэтому требуют гораздо больше внимания, чем в прошлом.

Было принято довольно новаторское, хотя и не пользующееся единодушной поддержкой, решение о распространении этого механизма на краткосрочные потребности, связанные со структурной перестройкой (сокращение государственных доходов в результате снижения тарифа для НБН, изменения в условиях торговли для чистых импортеров продовольствия, утрата преференциального статуса в результате снижения тарифов для НБН или по линии ССТ, или отмена договоренностей об особом преференциальном режиме). Во многих определениях фигурируют также затраты на адаптационные меры в связи с отменой системы квот на текстиль и одежду (см. приложение 3А) и затраты на осуществление торговых соглашений.

В докладе Целевой группы также сформулированы требования к отчетности в рамках механизма содействия торговле, как для доноров, так и для получателей помощи, в рамках периодических обзоров торговой политики государств-членов ВТО. Рекомендуется также периодически проводить глобальный обзор механизма содействия торговле. Он будет проводиться наблюдательным органом, который будет создан в рамках ВТО. Предполагается, что Генеральный директор учредит специальную консультативную группу для практического выполнения рекомендаций, подготовленных Целевой группой.

\* Источник: UNDP Concept Note on Aid for Trade, January 2006 (<http://www.undp.org/poverty/>) и документ ВТО "Recommendations of the Task Force on Aid For Trade", WT/AFT/1, 27 July 2006 ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

Рост экспорта является частью восходящей спирали, о которой речь шла в разделе 3. Он обеспечивает финансирование импорта новых технологий, необходимых для повышения конкурентоспособности и улучшения благосостояния людей.

## **Повышение производительности**

Рост экспорта должен прямо или косвенно обеспечивать рабочие места для бедных людей и женщин. Здесь задача заключается в том, чтобы обеспечить их средствами, необходимыми для участия в конкурентной борьбе, и повысить их производительность. Это требует понимания тех факторов, которые способствуют повышению конкурентоспособности сектора и программных мер, необходимых для их усиления. Некоторым странам удалось добиться значительного увеличения объема экспорта, однако при низкой добавленной стоимости, поскольку развитие экспорта шло не за счет стратегии индустриализации, описанной в разделе III. Переход от статичного сравнительного преимущества к динамичному проявляется в непрерывном наращивании технологической составляющей экспорта, которое является закономерным следствием поступательного движения вверх по спирали, о чем говорилось в разделе III. Успешное развитие экспорта определяется способностью производить на внутреннем рынке товары, пользующиеся «динамичным спросом на мировом рынке»<sup>32</sup>.

#### **Вставка 12: Индустриализация в Китае**

В своей стратегии индустриализации Китай применил подход, который по многим важным позициям совпадает с подходом Республики Корея. В экономике обеих стран большая доля приходится на высокотехнологичное производство, производящее товары с высокой добавленной стоимостью (см. раздел 3). Защита в виде тарифов и квот и ТРИМ применялась в качестве «кнута и пряника» для поощрения фирм к усилению технологической составляющей их продукции. Своих впечатляющих экспортных показателей Китай добился благодаря способности производить экспортные товары, пользующиеся динамичным спросом и технологически все более сложные. Модели производства и экспорта Китая не были отданы во власть традиционных сил, определяющих сравнительное преимущество. Правительство проводило политику содействия становлению отечественных мощностей по производству бытовой электронной техники и других высокотехнологичных товаров<sup>33</sup>.

<sup>32</sup> Перечень товаров, пользующихся динамичным спросом в мировой торговле, и анализ их значения для экспортных показателей см. в докладе UNCTAD World Investment Report 2002 ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)).

<sup>33</sup> См. Rodrik, Dani, *What is so Special about China's Exports?*, Centre for Economic Policy Research (London, February 2006) ([www.cepr.org](http://www.cepr.org)).

## Содействие социальной справедливости

В большинстве случаев, даже при достижении впечатляющих показателей по экспорту, выгоды от этого не всегда доступны широким слоям населения. Известна даже ситуация, когда развитие экспорта сказывалось на источниках средств к существованию бедных людей. В стратегиях увеличения экспорта необходимо помнить о соображениях справедливости и следить за тем, чтобы выгоды от экспорта не доставались преимущественно более обеспеченным категориям населения. Необходимо принимать дополнительные меры к тому, чтобы малообеспеченные слои населения получали прямую выгоду от роста экспорта, а не только то, что до них «просочится». Есть основания полагать, что если в основе экспорта лежит несправедливое распределение доходов, это может лишь усугубить существующее неравенство<sup>34</sup>.

### Вставка 13: Вопросы справедливости в рыболовном секторе

Ситуация, складывающаяся в рыболовном секторе, является наглядным примером того, как успешное развитие экспорта может фактически отразиться на источниках средств к существованию более бедных производителей в отсутствие жесткой нормативной базы, обеспечивающей защиту последних (об этом см. приложение В к настоящему документу). Основными экспортерами являются крупные рыболовные компании, которые истощают ресурсы прибрежных зон, оставляя ограниченные запасы для мелких рыболовных хозяйств. Аналогичным образом рост экспорта продукции аквакультуры повлек за собой засоление сельскохозяйственных земель.

## Обеспечение устойчивости

Экспортная политика должна обеспечивать устойчивость экспорта в том смысле, что выгоды, получаемые сегодня, не должны мешать последующим поколениям улучшать свое благосостояние. Концепция устойчивости охватывает экологические соображения, а также возможности человека, такие, как состояние здоровья и уровень образования. Экспортные отрасли могут причинить ущерб окружающей среде, истощая запасы ресурсов и иным путем сказываясь на источниках средств к существованию людей, занятых в других секторах. Рост занятости может означать необходимость работы в опасных для здоровья и жизни условиях, и работники могут оказаться не в состоянии работать на предприятиях, производящих экспортную продукцию, больше чем несколько лет. Следовательно, ориентация на экспорт должна быть частью комплексной стратегии развития, включающей меры по достижению этих целей в области развития человеческого потенциала.

<sup>34</sup> См. Доклад ПРООН о развитии человека, 2005 год «Международное сотрудничество на перепутье: внешняя помощь, торговля и безопасность в неравном мире», глава 4 (Нью-Йорк, 2005 год) (<http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>).

## **Элементы комплексной экспортной стратегии в интересах бедных слоев населения**

Эти элементы должны включать:

- a) совершенствование инфраструктуры, обслуживающей экспортную деятельность мелких и бедных производителей, включая доступ к кредитам и земельным ресурсам;
- b) предоставление им возможностей для обучения и доступа к технологиям для повышения квалификации;
- c) помощь в улучшении качества их товаров и услуг в соответствии с СФМ, ТБТ и запросами покупателей;
- d) обеспечение надлежащих условий труда, соблюдение санитарно-гигиенических норм и требований техники безопасности;
- e) предоставление более свободного и стабильного доступа к рынкам для их продукции;
- f) либерализацию торговли услугами в тех секторах, в которых инвестиции поддерживают конкурентоспособность экспортных секторов, и на условиях, усиливающих этот положительный эффект;
- g) расширение слоя людей, пользующихся выгодами от экспорта с помощью защиты и применения традиционных знаний и содействие применению и защиты географических указаний;
- h) усиление положительных связей с другими секторами экономики и преодоление последствий отрицательных внешних факторов, например условия труда, ухудшение состояния окружающей среды;
- i) упрощение порядка временного выезда людей за границу для приобретения ими квалификации и привлечения в страну иностранной валюты.

### **Вставка 14: Экспортная политика и соглашения ВТО и другие торговые соглашения**

Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (статья 27.2(a)) освобождает НРС от запрета на экспортные субсидии. Этот запрет также не распространяется на страны, перечисленные в приложении VII, если их ВВП на душу населения остается ниже 1000 долл. США. Следует отметить, что некоторые из присоединяющихся стран отказались от этого права при вступлении в ВТО. Соглашение по сельскому хозяйству дает странам право субсидировать экспорт до определенного уровня их обязательств. Такие обязательства были взяты в результате переговоров весьма небольшим числом развивающихся стран, которые поэтому не могут применять субсидии.

Соглашением по ТРИМ запрещено установление норм для улучшения торгового баланса, т.е. инвестиционные фирмы должны экспортировать в объеме, не превышающем объем их импорта. Вместе с тем разрешается установление требований в отношении экспорта и передачи технологий. ГАТС допускает установление

требований в отношении эффективности для развивающихся стран, с тем чтобы содействовать укреплению сектора услуг в развивающихся странах, и не устанавливает правила в отношении субсидирования экспорта.

Вместе с тем многие страны отказались от этих прав и установления других требований в отношении эффективности при вступлении или в рамках двусторонних соглашений (БСС и ССТ).

## **Доступ к экспортным рынкам**

Очевидно, что для осуществления стратегий развития с упором на экспорт необходим максимально свободный и гарантированный доступ к мировым рынкам. В течение нескольких десятилетий развивающиеся страны пользовались преференциальным доступом к рынкам развитых стран в рамках Общей системы преференций, выработанной в ходе переговоров в ЮНКТАД. Они обладали тем преимуществом, что не носили взаимного характера, однако при этом имели ряд серьезных недостатков: они не были связанными, а значит, не были гарантированными, в них было много исключений, относившихся именно к тем секторам (например, текстильно-швейной промышленности и сельскому хозяйству), в которых развивающиеся страны обладали сравнительным преимуществом. Многие более бедные развивающиеся страны, в частности из группы АКТ, пользовались контрактными преференциями в ЕС. Большинство развитых стран (за исключением США) выполнили свое обязательство относительно освобождения НРС от пошлин. Другим развивающимся странам предоставляются автономные преференции, с тем чтобы помочь им в решении конкретных проблем, таких, как зависимость от экспорта незаконных наркотиков.

Многие развивающиеся страны стремятся заключать ССТ с ведущими развитыми странами в качестве средства получения доступа на условиях, равных тем, которыми пользуются их конкуренты. Начались переговоры по преобразованию преференций, предоставленных АКТ, во взаимные ССТ («Соглашения об экономическом партнерстве»).

Однако многие развивающиеся страны серьезно пострадали от различных барьеров и мер, деформирующих мировую торговлю, особенно от субсидированного сельскохозяйственного производства и экспорта в промышленно развитых странах. Различные чрезвычайные меры, такие, как введение антидемпинговых пошлин, сорвали процесс роста экспорта в развивающихся странах, более жесткие санитарные и технические требования также преимущественно отразились на положении бедных людей, исключив их из числа тех, кто может извлечь выгоду из растущей экспортной выручки. С введением жестких правил в отношении происхождения многие виды экспортной продукции оказались вне системы тарифных преференций. Малообеспеченные в гораздо большей степени подвержены отрицательным последствиям отсутствия гарантированного доступа к рынкам, поскольку резкие сбои в функционировании их экспортного механизма могут спровоцировать резкий рост безработицы в экспортных отраслях и банкротство мелких независимых производителей.

#### **Вставка 15: О сомах, глобализации и жизни бедных**

Во Вьетнаме многие бедные общины занимались аквакультурой в дельте реки Меконг. Экспорт сома на рынок Соединенных Штатов был весьма успешным и стал примером того, как глобализация может способствовать улучшению положения бедных. Однако протекционистские группы в Соединенных Штатах развернули кампанию противодействия экспорту вьетнамского сома, сначала попытавшись убедить потребителя, что сомы выращиваются в антисанитарных условиях, что было отвергнуто министерством сельского хозяйства США, затем добившись принятия закона, предписывающего сбывать вьетнамский продукт не под названием «сом», а под названием «баса» и «тра». Когда же и эта мера не возымела особого эффекта на импорт, были предприняты антидемпинговые меры, принятию которых способствовало то обстоятельство, что в законодательстве Соединенных Штатов экономика Вьетнама считается «нерыночной», а также тот факт, что Вьетнам не будучи тогда членом ВТО, не обладал правами, закрепленными многосторонними договоренностями, и не имел доступа к механизмам урегулирования споров<sup>35</sup>.

## **V. Сельское хозяйство и продовольственная безопасность**

### **Сельское хозяйство и ЦРДТ**

Значительное большинство людей, живущих в крайней нищете, сосредоточено в сельских районах развивающихся стран. Большинство из них занимаются натуральным хозяйством. В некоторых бедных странах в сельском хозяйстве занято до 80 процентов рабочей силы. Следовательно, в большинстве развивающихся стран достижение ЦРДТ-1, ЦРДТ-3 (в некоторых странах, например, более 60 процентов всех работ, связанных с возделыванием земли, выполняют женщины) и других целей будет зависеть от успешности реформ, направленных на повышение уровня благосостояния людей, занятых в сельском хозяйстве. Торговая политика является важным компонентом любых подобных реформ. Эти миллионы бедных людей находятся в чрезвычайно уязвимом положении; они могут в одночасье лишиться средств к существованию при резком увеличении импорта дешевой сельхозпродукции. Торговля может предоставить малообеспеченным людям возможности, если производимая ими продукция попадет на выгодные экспортные рынки. То, насколько успешными будут стратегии увеличения доходов бедных фермеров на национальном уровне, будет напрямую зависеть от направления, по которому пойдет процесс реформирования международного торгового режима, регулирующего торговлю продукцией сельского хозяйства. Развивающиеся страны активно участвуют в нынешних переговорах в рамках ВТО, добиваясь установления такого международного режима, который в большей степени соответствовал бы целям в области развития. В то же время многие из них

<sup>35</sup> См. Lam Quoc Tuan, "Trade in Fisheries and Human Development - Country Case Study -Vietnam", UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document (Hanoi: 2003) (available at [www.undprec.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprec.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).



продолжают либерализовать торговлю сельскохозяйственной продукцией в рамках ССТ.

## **Сложность многостороннего режима**

**Торговля в сельскохозяйственном секторе регулируется чрезвычайно сложным многосторонним режимом.** Проведенный в ходе Уругвайского раунда процесс «тарификации», в соответствии с которым нетарифные меры (например, количественные ограничения) и различные пошлины были превращены в эквивалентные тарифные ставки (и все тарифные ставки были связаны), привело к тому, что в большинстве ведущих стран-импортеров установились чрезвычайно высокие тарифы для НБН<sup>36</sup>. Доступ на рынок (на уровне не менее 5 процентов от объема внутреннего потребления) предусматривается системой квот тарифных ставок (КТС)<sup>37</sup> при более низких, но, как правило, положительных ставках, которые часто устанавливаются для индивидуальных поставщиков. Поскольку тарифы, превышающие квоты, как правило, запретительно высокие, по существу на большое число сельскохозяйственных продуктов, импортируемых в развивающиеся страны, накладываются количественные ограничения. Этот протекционистский режим дополняется механизмом специальных гарантий (МСГ), который допускает установление дополнительных импортных пошлин, если импорт «тарифицированных» продуктов превышает пороговые цены или объемы.

Таким образом, в новом режиме в несколько видоизмененном виде были сохранены количественные ограничения (де-факто) и скользящие компенсационные пошлины, которые составляли основу защитного режима (ЕС). Кроме того, им также предусмотрен механизм «микрпереговоров» для предоставления двусторонних квот по примеру МСТ. При такой системе анализ на основе усредненных тарифных ставок мало полезен руководителям<sup>38</sup>.

В Соглашении ВТО о сельском хозяйстве также установлен определенный режим в отношении сельскохозяйственных субсидий. Экспортные субсидии подпадают под действие секторальных обязательств (по объему и платежам). Субсидии для поддержки отечественного производства, считающиеся обладающими деформирующим эффектом (например, ценовая поддержка), также ограничиваются общими пределами (на основе агрегатных мер поддержки (АМП) при исключении *de minimis* (5 процентов для развитых и 10 процентов для развивающихся стран). Существуют еще две категории субсидий, на которые не распространяются ограничения: i) прямые выплаты производителям, если таковые связаны с сокращением предложения («голубая» корзина), и ii) субсидии, которые оказывают минимальное воздействие на торговлю («зеленая» корзина). Эта система не привела к ограничению субсидирования сельского хозяйства, объем которого увеличился почти до 3 млрд. долл. США в год. Программы субсидий просто были

---

<sup>36</sup> Исключение из запрета на введение КО в отношении сельскохозяйственной продукции сформулировано в приложении 5 к Соглашению по сельскому хозяйству. Согласно разделу В этого приложения, развивающиеся страны могут сохранять КО в отношении «сырьевого сельскохозяйственного продукта, который является основным продуктом в традиционном питании развивающейся страны». Этим положением пользуются только Корея, Филиппины и Израиль.

<sup>37</sup> В действительности не все страны выполняют обязательство о 5-процентном доступе, и КТС используются далеко не в полную меру.

<sup>38</sup> См. Stiglitz and Charlton, *op. cit.*, pp. 217-234.

переориентированы на те «корзины», на которые не установлены ограничения<sup>39</sup>.

Связанные лимиты субсидирования отечественного производства (АМП) составляют в общей сложности 64 млрд. долл. США. Однако фактически уровень субсидирования не достигает этого предела. Субсидирование применяется на 88 процентов в США, 62 процента в ЕС и 17 процентов в Японии<sup>40</sup>. Обязательства по АМП приняли на себя 29 членов ВТО. Они выражены в объеме общих выплат, т.е. обязательства европейского сообщества составляют 67 млрд. евро, Соединенных Штатов — 19 млрд. долл. США.

**Вставка 16: Правовые и политические инициативы: пример с хлопком**

Торговые переговоры — не единственный способ удовлетворения экспортных интересов бедных стран в международной торговле. Предусмотренный ВТО механизм урегулирования споров позволяет развивающимся странам оспаривать те меры, которые не соответствуют многосторонним обязательствам. В качестве примера можно привести успешные действия Бразилии при поддержке многих развивающихся стран против многих элементов применявшихся Соединенными Штатами систем субсидирования хлопкового производства. Было установлено, что Соединенные Штаты субсидировали экспорт хлопка в объеме, превышающем их обязательства в рамках ВТО, и нарушили другие положения Соглашений о сельском хозяйстве и субсидиях и компенсационных мерах (например, предпочтение отечественного хлопка импортируемому)<sup>41</sup>.

Параллельно с этим делом четыре бедные африканские страны — Бенин, Буркина-Фасо, Чад и Мали, выступили с «секторальной инициативой в защиту хлопка»<sup>42</sup>, в которой представлена информация о тех убытках, которые несут бедные производители хлопка вследствие больших субсидий, получаемых богатыми производителями хлопка в развитых странах. Цель этих действий заключалась в том, чтобы пристыдить ведущие торговые страны и заставить их отменить эти субсидии.

<sup>39</sup> С кратким описанием корзин субсидий можно ознакомиться на веб-сайте ВТО по адресу: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agboxes\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm).

<sup>40</sup> См. текст выступления Ральфа Петерса (Ralf Peters), ЮНКТАД, на специальном совещании ЭКА по сельскому хозяйству, Тунис, ноябрь 2004 года: [http://www.uneca.org/eca\\_programes/trade](http://www.uneca.org/eca_programes/trade).

<sup>41</sup> См. “United States – Upland Cotton”, WTO Dispute DS267, Appellate Body Report, circulated 3 March 2005 [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm)

<sup>42</sup> См. WTO document, Committee on Agriculture - Special Session -WTO Negotiations on Agriculture, “Poverty Reduction: Sectoral Initiative in Favour of Cotton” - Joint Proposal Benin, Burkina Faso, Chad and Mali, TN/AG/GEN/4, 16 May 2003 [www.wto.org](http://www.wto.org).

Инициатива Бразилии стала эффективным средством борьбы с экспортными субсидиями Соединенных Штатов. Другие четыре страны, относящиеся к категории НРС, должны пользоваться беспоплатным доступом ко всем рынкам развитых стран, однако главный вопрос, заключающийся в ускоренном снижении субсидий для отечественных производителей хлопка, все еще обсуждается на возобновленном Дохинском раунде. По всей вероятности, количество споров вокруг субсидирования сельскохозяйственного сектора будет увеличиваться по мере истечения срока действия «положения о мирном урегулировании»<sup>43</sup>.

## Дальнейшая либерализация сельского хозяйства

Логика Уругвайского раунда состояла в том, чтобы обеспечить минимальный доступ к рынкам при установлении предельных уровней защиты и субсидирования в качестве отправной точки для дальнейшей либерализации торговли в ходе последующих раундов многосторонних переговоров. Однако для развивающихся стран этот процесс означал развертывание программ структурной перестройки Всемирного банка, итогом которых стало появление ассиметричной системы, обернувшейся потерями для развивающихся стран, поскольку им не было разрешено увеличивать существующие объемы субсидий и тарифную защиту. Страны, присоединяющиеся к ВТО, оказались вынуждены принять еще более жесткие условия. Развивающиеся страны оказались в ситуации, когда их рынки стали относительно открытыми для импорта (все сельскохозяйственные тарифы были связаны), даже если на этот импорт распространялись экспортные субсидии в странах ОЭСР, тогда как их экспорт был ограничен ограничительными тарифными квотами и им пришлось конкурировать с конкурентами из развитых стран, пользующимися поддержкой в виде субсидий, на рынках третьих стран. В целом развивающиеся страны, которые некогда были чистыми экспортерами сельскохозяйственной продукции, превратились в чистых импортеров, дефицит которых в 2001 году составлял 11 млрд. долл. США. Основные развитые страны, применяющие субсидии — страны ЕС и Соединенные Штаты — оказались в выигрыше за счет большинства развивающихся стран, за исключением небольшого числа стран, таких, как Индия и наиболее конкурентоспособных экспортеров из Южного полушария (например, Аргентины и Бразилии)<sup>44</sup>. Если взять группу развивающихся стран — чистых импортеров продовольствия, то их импорт составляет 35 процентов энергетической ценности<sup>45</sup>. Парадоксально, что в этих странах, в большей степени зависящих от экспорта сельского хозяйства, по сравнению с другими странами более высокий процент людей, страдающих от недоедания<sup>46</sup>.

Национальные стратегии развития необходимо разрабатывать с учетом сложности, присущей сельскохозяйственному сектору в большинстве

<sup>43</sup> Речь идет о статье 13 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. Анализ текущих вопросов, рассматриваемых на многосторонних переговорах по сельскому хозяйству, на момент их приостановления см. Blandford, David and Tim Josling, "Options for the WTO Modalities for Agriculture", International Food and Agricultural Trade Policy Council, May 2006, <http://www.agritrade.org/Publications/DiscussionPapers/WTO%20Modalities.pdf>

<sup>44</sup> См. Stiglitz and Charlton, *op. cit.*, pp 217-234, notably table AI.3.

<sup>45</sup> Malhotra, Kamal, *op. cit.*.

<sup>46</sup> Pal, *op. cit.*

развивающихся стран. Некоторые страны весьма успешно экспортируют пользующееся широким спросом сельскохозяйственное сырье. Однако во многих случаях это не улучшает положение мелких фермеров, производство экспортных культур обернулось вытеснением мелких фермеров и усугубило их тяжелое положение, поскольку началось ухудшение состояния окружающей среды, угрожающее общей продовольственной безопасности. Большие группы населения заняты мелким фермерством. Они могут неожиданно лишиться средств к существованию при появлении дешевого, часто субсидированного импорта. Страны применяют как «наступательные», так и оборонительные стратегии. С одной стороны, они добиваются расширения доступа к рынкам, а с другой стороны, стремятся защитить уязвимые категории своего населения<sup>47</sup>.

Развивающиеся страны добиваются установления такого международного режима, который учитывал бы эти сложности, а также разнообразные, зачастую вступающие в противоречие интересы разных развивающихся стран. Они добиваются улучшения доступа к рынкам и снижения субсидий развитых стран, например путем отмены экспортных субсидий, резкого сокращения обязательств по «оранжевой корзине» установления пределов и поэтапной отмены ограничений из «синей корзины» и установления определенного разумного регламента в отношении субсидий и «зеленой корзины». Многие утверждают, что уменьшение поддержки сельского хозяйства в странах ОЭСР было бы самым важным с точки зрения защиты интересов бедных итогом Дохинского раунда. Отказ Соединенных Штатов согласиться ограничить общий объем субсидирования, деформирующего торговлю («желтая» корзина плюс «синяя» корзина плюс *de minimis*), которые ниже фактического уровня субсидирования, считается главной причиной приостановления многосторонних переговоров в июле 2006 года<sup>48</sup>. Возобновленные переговоры должны обеспечить прорыв в решении вопроса о субсидиях в сочетании с либерализацией тарифов и тарифных квот и заключением соглашения о специальных продуктах и механизме специальных гарантий (см. ниже).

К числу других вопросов международного торгового режима, которые могут затронуть интересы мелких фермеров, относятся, в частности, санитарные и фитосанитарные нормы (СФН), либерализация распределительных услуг (см. раздел 6) и права интеллектуальной собственности (см. раздел VIII).

---

<sup>47</sup> См., например, работу Абдулазиза Рахмана (Rahman, Abdul Aziz), “Trade in Agriculture, Food Security and Human Development: Country Case Study for Malaysia”, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document (Hanoi: 2003) (available at [www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).

<sup>48</sup> См. заявление комиссара Европейской комиссии по сельскому хозяйству Марианн Фишер Боэль после приостановления Дохинского раунда переговоров ВТО: [http://ec.europa.eu/commission\\_barroso/fischer-boel/doha/index\\_en.htm#2407](http://ec.europa.eu/commission_barroso/fischer-boel/doha/index_en.htm#2407). Соединенные Штаты, со своей стороны, утверждают, что предложения Группы 33 в отношении СЗ, по существу, блокируют разумный доступ к их рынкам для сельскохозяйственного экспорта США.

## Либерализация и продовольственная безопасность

Влиятельная коалиция развивающихся стран — Группа 33<sup>49</sup> — добивается дальнейшей либерализации торговли продукцией сельского хозяйства при условии сохранения за собой права вмешиваться с целью сохранения источников средств к существованию своего населения и обеспечения продовольственной безопасности. В рамках этого подхода были выдвинуты рассматриваемые в настоящее время в ВТО предложения относительно «Особых продуктов»<sup>50</sup> и специальных гарантий. Хотя считается, что эта мера может привести к повышению цен на импорт продовольствия для городских потребителей, в развивающихся странах сельские производители являются беднейшими членами общества, намного беднее тех, кто приобретает импортное продовольствие<sup>51</sup>.

### Вставка 17: Определение особых продуктов

Критерии: предложение об особых продуктах призвано обеспечить, чтобы будущие обязательства в отношении доступа на рынок для сельскохозяйственной продукции допускали определенную степень гибкости в отношении продуктов, имеющих центральное значение с точки зрения: а) продовольственной безопасности (каждый человек должен быть физически и экономически в состоянии получать в достаточном количестве доброкачественные и питательные продукты питания для удовлетворения своих потребностей в пище и поддержания активного и здорового образа жизни); б) обеспеченности средствами к существованию (наличие достаточного и устойчивого доступа к ресурсам или активам для семей и каждого отдельного человека в интересах достижения минимального приемлемого уровня жизни, исходя из того, что у бедных фермеров очень низкий порог устойчивости); и с) развития сельских районов (потенциальная способность сельскохозяйственного продукта улучшить уровень жизни сельского населения, как напрямую, так и через связь с несельскохозяйственными видами деятельности в сельских районах)<sup>52</sup>.

Сегодня вопрос о критериях отбора «особых» продуктов является предметом рассмотрения в ВТО и также актуален для развивающихся стран в их национальной политике в отношении

<sup>49</sup> В Группу 33 входят: Антигуа и Барбуда, Барбадос, Белиз, Ботсвана, Венесуэла, Гаити, Гайана, Гондурас, Гренада, Доминиканская Республика, Замбия, Зимбабве, Индия, Индонезия, Кения, Китай, Конго, Кот-д'Ивуар, Куба, Маврикий, Мадагаскар, Мозамбик, Монголия, Нигерия, Никарагуа, Объединенная Республика Танзания, Пакистан, Панама, Перу, Сенегал, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Республика Корея, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Турция, Уганда, Филиппины и Ямайка.

<sup>50</sup> В соответствии с используемой в ВТО терминологией под «чувствительными продуктами» понимаются продукты, для которых развитые страны добиваются либерализации на уровне ниже предусмотренного формулами.

<sup>51</sup> См. Stiglitz and Charlton op. cit p. 230.

<sup>52</sup> См. предложение Группы 33 о порядке отбора особых продуктов среди сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах и распространяющемся на них режиме, JOB(05)304, 22 November 2005 [http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33\\_proposal\\_SPs\\_22Nov05.pdf](http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33_proposal_SPs_22Nov05.pdf).

торговли продукцией сельского хозяйства. Следует иметь в виду следующие основные показатели:

- **продовольственная безопасность:** доля потребления продукта в общем объеме потребления сельскохозяйственной продукции и доля его отечественного производства в объеме отечественного потребления. Эти параметры можно использовать в качестве показателей значения продукта с точки зрения продовольственной безопасности. Определенная доля внутреннего потребления в корзине основных продуктов должна обеспечиваться отечественным производством, поскольку зависимость от импорта существенно ослабляет позиции тех продуктов, объем торговли которыми на мировом рынке относительно ограничен по сравнению с мировым спросом;
- **обеспечение средствами к существованию:** доля населения, занятого в производстве продукта в общем количестве людей, занятых в сельском хозяйстве; если большинство фермеров, занимающихся производством конкретного продукта получает низкие доходы и располагают ограниченными ресурсами, любые сбои, вызванные импортом, могут повлечь за собой обнищание и даже голод;
- **развитие сельских районов:** доля продукта в общем объеме сельскохозяйственного производства. Это может служить показателем значения продукта для развития в сельских районах<sup>53</sup>.

Если применить эти критерии к разным странам, то верхние позиции в списке потенциальных специальных продуктов займут разные продукты, например для Эфиопии это будет маис, для Кот-д'Ивуара — ямс, для Нигерии — кассава, а для Бангладеш — рис<sup>54</sup>.

Эти макропоказатели должны быть дополнены признаками, перечисленными ниже, с тем чтобы учесть потребности основной целевой группы, а именно сельской бедноты, включая женщин и мелких фермеров.

- **географическая концентрация** производства и занятости в пределах территории страны (например, была составлена карта неблагополучных с точки зрения продовольствия районов Индии<sup>55</sup>) с акцентом на наиболее неблагополучные регионы. Этот вопрос следует также внимательно изучить<sup>56</sup>.

<sup>53</sup> См. FAO Support to the WTO Negotiations (2003), [www.fao.org/docrep/005](http://www.fao.org/docrep/005).

<sup>54</sup> Ibid.

<sup>55</sup> См. Pal, Parthapratiim, *The Ongoing Negotiations on Agriculture: Some Observations*, presentation at the Workshop on “WTO-Related Issues for Government Officials in the SAARC Region”, The Energy and Resources Institute (TERI), 1-3 May 2006, New Delhi, India <http://www.teriin.org/events/docs/wtopresent/partha4.ppt>.

<sup>56</sup> В основе этих рассуждений лежат материалы из работы Луизы Берналь “Methodology for the Identification of Special Products and Products for Eligibility Under Special Safeguard Mechanism by Developing Countries”, ITCSD (Geneva, October 2005) <http://www.ictsd.org/dialogue/2005-10-14/Luisa%20Bernal%20Methodlogy%20paper.pdf>.

- **доходы на семью и производственные возможности** мелких фермеров;
- **возможность вытеснения** продукции, производимой на местах, товарами, произведенными за пределами соответствующей страны;
- **энергетическая ценность**: удельный вес продукта на национальном или региональном уровне;
- **расходы**: доля средств, затрачиваемых на конкретные продукты, на национальном или региональном уровне;

Следует также учитывать различные внешние факторы, в том числе:

- проникновение импорта, отобранных продуктов и продуктов, составляющих прямую конкуренцию;
- финансовые возможности страны для финансирования программ обеспечения продовольственной безопасности;
- субсидирование, т.е. объем субсидирования экспорта или производства продукта в поставляющих странах.

**Механизм специальных гарантий (МСГ)** предоставил бы развивающимся странам возможности, сопоставимые с теми, которые уже существуют для «тарифицированных» продуктов, на случай резкого ухудшения конъюнктуры. Можно было бы вводить дополнительные пошлины на импорт в случае увеличения объема импорта или снижения цен на импорт<sup>57</sup>. Следует отметить, что сторонники МСГ представляют собой весьма неоднородную группу в том, что касается тарифов на сельскохозяйственную продукцию. Связанные тарифные ставки некоторых членов Группы 33 намного превышают 100 процентов, что обеспечивает им в настоящее время достаточный маневр на случай резкого увеличения объема импорта<sup>58</sup>.

#### **Вставка 18: Применение специальных защитных положений**

Статьей 5 Соглашения ВТО по сельскому хозяйству предусмотрена система специальных защитных положений (СЗП), в соответствии с которой страны могут устанавливать дополнительные пошлины на импорт с учетом триггерного уровня или триггерных цен. Этот механизм распространяется только на те позиции, на которые установлены тарифы и на которые соответствующая страна распространила СЗП. Этим механизмом могли воспользоваться примерно 21 страна, однако его широко применяют многие развитые страны.

В силу своей природы рынки сельскохозяйственной продукции

<sup>57</sup> См. предложение Группы 33 в отношении МСГ для развивающихся стран, JOB(06)64, 23 March 2006, available at: [http://www.agradepolicy.org/output/resource/G33\\_revised\\_proposal\\_SSM\\_23Mar06.pdf](http://www.agradepolicy.org/output/resource/G33_revised_proposal_SSM_23Mar06.pdf)

<sup>58</sup> Анализ связанных тарифных ставок стран из Группы 33 и их способности реагировать на резкое увеличение объема импорта см. в работе Марио Джейлса (Jales, Mario), "Tariff Reduction, Special Products and Special Safeguards: An Analysis of the Agricultural Tariff Structures of G33 countries", ICTSD Geneva, June 2005 <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-06-16/Jales.pdf>.



отличаются цикличностью и подвержены действию природных факторов, таких, как погода. К этому добавляются различные антропогенные факторы, например, субсидирование и поведение торговых фирм. После создания ВТО индекс цен на продовольствие фактически стал более неустойчивым<sup>59</sup>. Вследствие массового применения субсидий в Соединенных Штатах и странах Европейского союза экспортные цены на основные продовольственные товары опустились ниже стоимости производства, например пшеница (на 43 процента), рис (на 35 процентов) и маис (на 13 процентов)<sup>60</sup>.

Дальнейшее снижение связанных тарифных ставок на сельскохозяйственный импорт может усилить восприимчивость слабых производителей в развивающихся странах к действию внешних факторов, которые могут привести к резкому ухудшению положения со средствами к существованию<sup>61</sup>. На шестой конференции министров стран — членов ВТО было подтверждено, что развивающиеся страны должны иметь доступ к механизму специальных гарантий (МСГ), который будет использоваться для защиты слабых производителей от резкого наплыва дешевого импорта. Основанием для применения МСГ было бы превышение предельных объемов и цен. Группа 33 предложила рассчитывать триггерную цену по среднемесячной цене продукта, в триггерный уровень был бы равен среднегодовому уровню за последний трехлетний период. Предполагается, что МСГ будет распространяться на все продукты и весь торговый оборот, в том числе в рамках ССТ. Детали и предложения еще не согласованы.

Определение показателей для применения этих специальных защитных мер является одним из важнейших элементов как национальной торговой политики, так и продолжающихся многосторонних торговых переговоров, а также ССТ. Критерии определения СП и применения МСГ должны быть включены в национальные нормативные документы, что позволит их включить в соглашение ВТО и любые ССТ.

Положения в отношении особых продуктов серьезно препятствуют экспорту сельскохозяйственной продукции, особенно продукции мелких фермеров. На Дохинском раунде прилагаются усилия с целью усовершенствовать порядок введения режима ВТО в отношении особых продуктов. Цель состоит в том, чтобы одновременно предоставить развивающимся странам больше времени для приспособления к новым положениям и добиться от страны-импортера обязательства оказывать развивающейся стране техническую и финансовую помощь, с тем чтобы она могла соответствовать этим стандартам. Это должно быть первоочередной задачей любой программы содействия торговле.

Обсуждение вопроса о сельскохозяйственной продукции на переговорах о заключении ССТ идет непросто. В некоторых случаях ССТ между странами

<sup>59</sup> Pal, *op. cit.*, and Paz, Julio, “Identificación de Productos Especiales y Mecanismos de Salvaguardia Especial en el Peru”, ICTSD, Geneva 2005.

<sup>60</sup> IATP.

<sup>61</sup> См. Hathaway, Dale, “A Special Agricultural Safeguard: buttressing the market access reforms of developing countries”, comments in FAO Papers on Selected Issues Relating to the WTO Negotiations on Agriculture, FAO, Rome 2002 (<http://www.fao.org/docrep/005/Y3733E/y3733e05.htm>).



Севера и Юга исключают основные экспортные товары, имеющие большое значение для развивающихся партнеров (рис, сахар), и при этом не устанавливается никакого режима в отношении субсидий, применяемых развитыми партнерами (хотя в рамках некоторых ССТ достигнута договоренность о неприменении экспортных субсидий в двусторонней торговле). Многие ССТ не допускают исключение (особых продуктов). Хотя некоторые ССТ содержат защитные положения в отношении импорта сельскохозяйственной продукции, они часто подлежат отмене в конце оговоренного в ССТ периоде. Любопытно, что в ССТ между развивающимися странами одни виды сельскохозяйственной продукции сразу попадают в торговый оборот, а другие заносятся в списки чувствительных или исключенных товаров. Различные соображения относительно ССТ рассматриваются в разделе X.

### **Гендерные вопросы и торговля продукцией сельского хозяйства**

Гендерные аспекты сельскохозяйственного производства отличаются особой сложностью, чем объясняется также сложность влияния различных договоренностей о занятости женщин в сельскохозяйственном секторе. В развивающихся странах мужчины и женщины выполняют разные роли: большинство женщин занимается натуральным хозяйством и отвечают за обеспечение семьи продовольствием, тогда как мужчины заняты в секторе, производящем экспортные культуры. Либерализация импорта сельскохозяйственной продукции, как правило, сказывается на положении женщин, занимающихся натуральным хозяйством<sup>62</sup>.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что при отстаивании политики с позиции защиты интересов бедных на переговорах о торговле продукцией сельского хозяйства необходимо говорить о следующем:

- a) скорейшая отмена экспортных субсидий, по которым достигнуты договоренности;
- b) значительное снижение субсидий, деформирующих торговлю (желтая и синяя корзины);
- c) снижение тарифов и увеличение КТС на рынках развитых стран;
- d) право на особые продукты для развивающихся стран;
- e) право использования МСГ для развивающихся стран;
- f) техническая и финансовая помощь для обеспечения соответствия нормам СПС.

---

<sup>62</sup> См. UNCTAD, "Trade and Gender: Opportunities, Challenges and the Policy Dimension", UNCTAD/TD/392, 2004, para. 25 ([http://www.unctad.org/en/docs/edm20042\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/edm20042_en.pdf)).

## **VI. Торговля услугами и стратегии развития**

Торговля услугами, согласно определению, данному в ГАТС, охватывает многие сферы, включая инвестиции, связь, перевозки, финансы, энергетику, окружающую среду, здравоохранение, иммиграцию и многие другие. Государственные стратегии по развитию сектора услуг имеют важное значение для достижения ЦРДТ. Сегодня перед правительствами стоит непростая задача выработки внутренних стратегий в этом секторе услуг, которые обеспечивали бы всеобщий доступ к ключевым социальным услугам, при этом на них оказывается давление с целью склонить их согласиться на связанные обязательства по либерализации в рамках торговых соглашений. Сектор услуг должен одновременно обеспечивать эффективность и экономический рост и способствовать увеличению доли развивающихся стран в мировом рынке услуг.

### **Сектор услуг и ЦРДТ**

Обеспечение всеобщего доступа к таким важнейшим услугам, как медицинская помощь, водоснабжение и санитария, энергоснабжение и образование, имеет центральное значение для достижения ЦРДТ. Из-за слабого здоровья, низкого уровня образования и отсутствия доступа к электроэнергии миллионы людей надолго впадают в бедность. Возможность получения этих услуг позволяет бедным людям становиться продуктивными участниками хозяйственной деятельности и членами общества и сократить разрыв между сельскими и городскими районами и мужчинами и женщинами. Укрепление национального сектора услуг и создание эффективно функционирующей инфраструктуры услуг способствует росту производительности в других секторах и повышению конкурентоспособности на международных рынках. Торговля услугами может помочь достижению ЦРДТ за счет создания новых и более привлекательных рабочих мест, особенно для тех, кто впервые ищет работу, включая женщин, путем повышения продуктивности малообеспеченных как в сельскохозяйственном, так и в перерабатывающем секторах, и путем облегчения выхода отечественных поставщиков услуг на более доходные мировые рынки. Таким образом, главными целями национальной политики в отношении сектора услуг являются: а) обеспечить всеобщий охват населения такими основными услугами, как здравоохранение, водоснабжение, санитария, образование и электро-энергоснабжение; б) усовершенствовать инфраструктуру сектора услуг в стране для повышения конкурентоспособности национальной экономики; и с) обеспечить выход на международные рынки для торговли услугами.

### **Всеобщий доступ к услугам**

В развивающихся странах многие социальные службы и объекты инфраструктуры традиционно находятся в собственности государства. Первоочередной задачей с точки зрения развития является обеспечение всеобщего доступа к важнейшим услугам, особенно медицинской помощи, водоснабжению и санитарии, образованию и энергоснабжению. По разным причинам, включая отсутствие средств, географическую изоляцию или этнические и гендерные факторы, малообеспеченные люди лишены доступа к самым элементарным услугам, необходимым для сохранения здоровья и продуктивного участия в хозяйственной деятельности. Правительства

предпринимали попытки обеспечить доступность основных услуг для бедных людей, с помощью бесплатного медицинского обслуживания и образования, субсидирования (и перекрестного субсидирования) цен на электроэнергию, стимулирования инвестиций в строительство санитарных объектов и энергообеспечение в удаленных районах и т.д. В некоторых случаях острая потребность в капиталах и технологиях для увеличения предложения вынуждала правительства идти на приватизацию коммунальных служб, в том числе с привлечением иностранных поставщиков услуг. Вследствие этого эти сектора услуг стали предметом торговых переговоров<sup>63</sup>. Проникновение иностранных поставщиков на внутренний рынок основных социальных услуг часто усиливает неравенство и снижает эффективность стратегий, направленных на обеспечение всеобщего доступа, потому, например, что это отвлекает специалистов (врачей, младший медицинский персонал, учителей) из государственной системы и усиливает разницу между городскими и сельскими районами.

### **Сектор услуг и конкурентоспособность**

Стратегии в отношении сектора услуг расширяют возможности и способствуют повышению продуктивности малообеспеченных, поскольку они: а) способствуют налаживанию качественных услуг в качестве вводимых ресурсов, необходимых для производственных процессов на всех уровнях; и б) способствуют экспорту услуг. Несмотря на неоднородность сектора услуг, правительствам следует стремиться к выработке общей стратегии развития сектора услуг, предусматривающей программные меры, распространяющиеся на все виды услуг. Подобная стратегия должна охватывать импорт по «способу 3», т.е. условия иностранных инвестиций в сектора услуг. Первоочередное внимание необходимо уделять обеспечению доступа к тем ключевым производственным услугам, которые обеспечивают конкурентоспособность других услуг, или перерабатывающей промышленности. В приложениях к настоящему разделу изложены некоторые вопросы, стоящие перед развивающимися странами на переговорах о торговле в отдельных секторах услуг, в которых развивающиеся страны просят пойти на либерализацию.

При либерализации сектора услуг приоритет должен отдаваться тем услугам, которые являются факторами для производственных процессов и способствуют повышению производительности. Стратегии в сфере услуг должны быть такими, чтобы импорт не усугублял неравенство путем ограничения доступа к важнейшим услугам, вытеснение мелких поставщиков или захвату ключевых секторов крупными ТНК. Необходимо по возможности избегать либерализации услуг, не играющих существенной роли в процессе производства, если их либерализация может повлечь за собой негативные последствия для социальных программ, национального суверенитета или культурной самобытности.

---

<sup>63</sup> Вопрос о значении переговоров в рамках ГАТС для традиционных секторов коммунальных услуг освещается в работе Рольфа Адлунга (Adlung, Rolf), *Public Services and the GATS*, WTO Working Paper, ERSD-2005-03, Geneva, July 2005, [http://www.wto.org/English/res\\_e/reser\\_e/ersd200503\\_e.htm](http://www.wto.org/English/res_e/reser_e/ersd200503_e.htm).

## **Экспорт услуг**

С одной стороны, развивающиеся страны являются крупными экспортерами некоторых видов услуг, в частности в областях, в которых они обладают таким преимуществом, как низкая стоимость труда (сопоставимая с текстильно-швейной отраслью). Обычно такой экспорт связан с перемещением людей в качестве а) потребителей, например туристов (способ 2) и б) поставщиков и рабочей силы за границу (способ 4). В последнее время некоторые развивающиеся страны экспортируют трудоемкие услуги с помощью электронных средств (способ 1), что получило название «привлечение внешних подрядчиков). Однако часто при экспорте таких услуг, в которых развивающиеся страны могут рассчитывать на сравнительное преимущество (например, строительство), они сталкиваются с трудностями в плане капиталобеспеченности и ограничениями на краткосрочное перемещение полуквалифицированных работников. Кроме того, ограничительная деловая практика, например распространенная в туристическом секторе, может значительно ограничить фактическую прибыль от экспорта для экспортирующей развивающейся страны. Для того чтобы добиться успеха в этих областях, развивающимся странам необходима последовательная стратегия, а также гарантированный доступ к рынкам (см. приложение Е к настоящему разделу), подкрепленные там, где это необходимо, положениями по конкретным секторам для борьбы с мерами, противодействующими конкуренции.

## **Переговоры по торговле услугами**

В соглашении ВТО по торговле услугами определена система координат для выработки многосторонних обязательств в отношении торговли услугами, охватывающих четыре способа поставки услуг (способ 1 — трансграничное перемещение, способ 2 — перемещение потребителей, способ 3 — коммерческое присутствие, т.е. инвестиции, и способ 4 — временное перемещение физических лиц для поставки услуг). Участники ГАТС признают принцип прогрессивной либерализации, однако и то, что обязательства должны быть направлены на укрепление секторов услуг в развивающихся странах за счет обеспечения доступа к технологиям и распределительным и информационным сетям, а также либерализации услуг, представляющих для них интерес как объект экспорта. В самом ГАТС не оговариваются обязательства в отношении доступа, и они должны быть выработаны на переговорах с последующими раундами. Однако нынешние переговоры в рамках ГАТС, как представляется, направлены на достижение согласия в отношении формулы, что требует определенных обязательств со стороны всех участвующих стран. Все развивающиеся страны приняли обязательства, закрепленные в их списках обязательств перед ВТО, и ведут переговоры о дальнейшей «постепенной либерализации» в рамках Дохинского раунда. Гораздо более обширные обязательства в отношении услуг содержатся в ССТ, которые часто отходят от структуры и определений, принятых в ГАТС.

## **О необходимости действенной нормативной базы**

Торговля услугами обычно детально регулируется. Некоторые «инструменты» этого регулирования обсуждаются на переговорах по ГАТС (см. статью XVI ГАТС) и включают ограничения в отношении числа поставщиков или числа операций с услугами или числа физических лиц, которые могут быть заняты в секторе услуг, или стоимости активов или операций, которые обычно устанавливаются на основании экономической потребности, а также мер, требующих особых видов юридических лиц или ограничивающих участие иностранного капитала. В большинстве секторов основное внимание на переговорах уделяется инвестиционным мерам. В частности, ГАТС не предусматривает обязательство предоставления национального режима иностранным поставщикам. Национальный режим иностранных фирм является предметом переговоров по отдельным секторам. Он не является «правом» иностранных фирм. Правительства вправе регулировать сектор услуг, если их правила не являются «излишними барьерами для торговли» услугами. Правила, в равной степени относящиеся к отечественным и иностранным поставщикам, согласуются с обязательствами в отношении национального режима. С другой же стороны, если формулируются обязательства в отношении коммерческого присутствия и трансграничное движение капитала является важной частью самой услуги, члены обязаны разрешать такое движение капитала<sup>64</sup>.

Требования в отношении эффективности имеют своей целью укрепление секторов услуг в развивающихся странах за счет приобретения технологий или получения доступа к распределительным и информационным сетям прямо допускаются в ГАТС. На переговорах о дальнейшей либерализации сектора услуг развивающимся странам следует сосредоточиться на вопросе о том, в какой степени импорт услуг фактически способствует их развитию. Либерализация торговли услугами может положительно отразиться на развитии национального сектора услуг при наличии заранее созданной мощной нормативной базы, которая обеспечивает достижение целей, сформулированных в национальной политике. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы до начала переговоров о торговле услугами в стране были выработаны внутренние правила, регулирующие такой импорт.

Кроме того, другие меры, касающиеся торговли услугами, такие, как квалификационные требования и процедуры, технические стандарты и требования к лицензированию, рассматриваются в общем положении, согласно которому эти требования не должны создавать излишних барьеров для торговли услугами. Членов ВТО следует поощрять к заключению договоренности о взаимном признании для преодоления подобного рода проблем.

## **Значение инвестиционной политики для торговых переговоров по услугам**

По существу главным предметом переговоров в рамках ГАТС являются инвестиции, при этом развивающиеся страны выступают в качестве стороны, диктующей условия. Таким образом, настоящий раздел следует рассматривать одновременно с разделом 7. В ГАТС определена структура, с помощью которой путем переговоров может быть выбран средний путь, обеспечивающий

---

<sup>64</sup> См. сноску 2 к статье XVI ГАТС.

иностранным инвесторам доступ к рынкам при условии соблюдения оговоренных в ГАТС положений, касающихся развития. Ни либерализация экспортных рынков, ни либерализация торговли услугами и инвестиций в этот сектор автоматически не улучшит положение бедных людей в развивающихся странах без сопутствующих программных мер со стороны правительств.

Просьбы в адрес развивающихся стран о либерализации торговли услугами обычно касаются преимущественно коммерческого присутствия/инвестиций, т.е. способа 3. Перед развивающимися странами стоит задача договориться об оптимальных условиях получения таких инвестиций. Далее в соответствующих приложениях приводится информация о ситуации, сложившейся в нескольких отдельных секторах.

Торговлю услугами охватывают многочисленные ССТ, которые устанавливают для нее более жесткие режимы на двустороннем или субрегиональном уровне. В некоторых случаях наблюдается отход от определений, принятых в ГАТС. Применение отрицательных списков и включение мер в отношении способа 3 по ГАТС в разделы, касающиеся инвестиций, охватывающие как товары, так и услуги, — не просто вопрос о форме, ибо это может иметь негативные последствия для развития, поскольку в этом случае исключается возможность обусловливания доступа принятием требований в отношении эффективности с точки зрения развития или социальных обязательств.

## **VII. Инвестиции, рабочие места для молодежи и доступ к технологиям**

Развивающиеся страны активно привлекают ПИИ как средство приобретения капитала и технологий и расширения занятости и развития экспорта. Правительства многих стран хотели бы сохранить такой инвестиционный режим, который, будучи привлекательным для инвесторов, обеспечивал бы защиту от потенциальных негативных последствий, таких, как вытеснение отечественных производителей и усиление неравенства. Подобный режим должен также позволять направлять инвестиции на достижение целей развития. Различные инвестиционные меры, включая стимулирование и установление целевых показателей, используются для интеграции ПИИ в стратегии развития, например путем обеспечения передачи технологий и предоставления рабочих мест более высокого уровня гражданам страны, особенно молодежи (в соответствии с ЦРТ-16 и 18). Однако в адрес развивающихся стран все чаще поступают просьбы о принятии обязательств в торговых соглашениях, которые еще больше ограничили бы сферу применения инвестиционной политики.

### **Международные обязательства в отношении инвестиционной политики**

Попытки некоторых развитых стран включить в повестку дня Дохинского раунда переговоры о многосторонней системе инвестиций оказались безрезультатными<sup>65</sup>. Вместе с тем переговоры в рамках ГАТС направлены прежде всего на смягчение условий, оговаривающих ПИИ. Переговоры по способу 3 уже ведутся, как отмечено в разделе VI, и их цель заключается в том,

---

<sup>65</sup> Как и аналогичные усилия в ОЭСР.

чтобы достичь договоренности о дальнейших ограничениях в инвестиционной политике применительно к сектору услуг. ГАТС охватывает значительную часть всех инвестиционных мер, а на сектор услуг приходится порядка двух третьих общего объема ПИИ. Кроме того, основная часть положений, ограничивающих инвестиции, относятся к сектору услуг<sup>66</sup>.

Переговоры по ГАТС сосредоточены на ограничении количества рычагов воздействия в рамках торгово-инвестиционной политики. Речь идет о положениях, оговаривающих вопросы доступа на рынок и закрепления на нем (статья XVI), включая ограничения в отношении иностранного капитала, ограничения в отношении форм юридического лица или совместного предприятия, ограничения на количество поставщиков услуг и стоимостного объема или количества сделок, в том числе на основе анализа экономической потребности, а также положения о степени применения принципа национального режима, в том числе в отношении субсидирования (статья XVII). Следует отметить, что, принимая обязательство в отношении доступа на рынок применительно к сектору или подсектору, Член также обязуется обеспечивать свободное движение капитала, необходимого для оказания этой услуги<sup>67</sup>. Поэтому при разработке своих общих инвестиционных стратегий развивающимся странам следует определиться, в какой степени эти различные «инструменты» важны с точки зрения достижения их целей в области развития. Если они важны, их следует отстаивать на торговых переговорах.

### **Требования в отношении эффективности капиталовложений: средство стимулирования развития**

Установление нормативов экономической эффективности в ГАТС не запрещается и фактически поощряется как средство совершенствования секторов услуг в развивающихся странах, способное обеспечить доступ к технологиям или информационным или распределительным сетям. При этом в области торговли услугами соглашением по ТРИМ запрещено введение двух важных требований относительно эффективности капиталовложений: а) требование о местном компоненте; и б) требование о торговом балансе, в соответствии с которыми, например, объем импорта, допускаемый для инвесторов ставится в зависимость от выручки в иностранной валюте или объема экспорта. Таким образом, ВТО допускает введение самых разных требований в отношении эффективности инвестиций, включая показатели экспорта (объем и выручка), и требований в отношении передачи технологий, которые успешно применяются странами, добившимися быстрых темпов экономического роста<sup>68</sup>. Учитывая провал инициатив по созданию общих режимов в отношении инвестиционной политики в рамках ВТО, страны, экспортирующие капитал, добиваются отмены требований об эффективности, а также целого ряда других инвестиционных мер, обсуждаемых в ГАТС, с помощью ССТ и других двусторонних соглашений.

---

<sup>66</sup> См. Gibbs, Murray, *Statement on Investment Policy and Human Development* in Sieh Mei Ling *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research Kuala Lumpur, March 2004 (<http://www.um.edu.my>).

<sup>67</sup> См. сноску в статье XVI:1 ГАТС.

<sup>68</sup> См. материалы исследований по Корею, Китаю и Вьетнаму в работе Сей Ми Линя (Seih Mei Ling (ed.)), *Investment Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations* (Kuala Lumpur, UNDP, MIER and University of Malaysia, March 2004) ([www.um.edu.my](http://www.um.edu.my)).

Введение требований в отношении передачи технологий призвано повысить производительность за счет расширения возможностей людей в плане участия в конкурентной борьбе на мировом рынке. Требование об эффективности экспорта ориентирует производство на мировые рынки и заставляет фирмы готовить кадры, с тем чтобы они могли более успешно участвовать в конкурентной борьбе в условиях глобализации производства, и искать новые возможности для экспорта. Требования об эффективности могут быть также направлены на достижение равенства, поскольку инвестиции направляются в более бедные регионы или на нужды социально слабых слоев населения или на обеспечение всеобщего доступа к ключевым услугам, таким, как электроэнергоснабжение, водоснабжение и санитария. За счет приоритетного внедрения экологически чистых технологий может быть обеспечена устойчивость.

Для того чтобы обеспечить всеобщий доступ к энергетическим и экологическим услугам, имеющим важное значение для достижения ЦРДТ, необходимы огромные инвестиции на ближайшие несколько десятилетий. Условия, на которых эти инвестиции будут предоставляться, в настоящее время определяются на переговорах в рамках ГАТС, о чем см. приложение А и В к разделу V.

Тех же целей можно достичь с помощью инвестиционных стимулов бюджетного и финансового характера. Однако подобные меры стимулирования могут повлечь за собой утрату правительством принимающей страны столь необходимых доходов и спровоцировать борьбу между принимающими странами за инвесторов, что может вызвать гонку уступок, которая может отразиться на процессе достижения целей развития человеческого потенциала (например, при приостановлении действия законов о труде в ЗСТ). Бюджетные стимулы также могут войти в противоречие с правилами ВТО (например, запрет на экспортные субсидии). Стимулы можно использовать параллельно и в дополнение к требованиям об эффективности. Однако бюджетные стимулы могут спровоцировать «гонку уступок». По оценкам, развивающиеся страны теряют 35 млрд. долл. США в год из-за подстегиваемого конкуренцией стремления снизить ставки налогов на корпорации в сочетании с выводом прибылей из развивающихся стран в зоны льготного налогообложения<sup>69</sup>.

Среди разных подходов к применению инвестиционных мер в качестве наиболее успешного называется подход Республики Корея. Корея применила следующую стратегию: сначала она поощряла инвестиции в трудоинтенсивные экспортные отрасли, исходя из того, что экспортная выручка должна финансировать индустриализацию. Правительство Республики Корея мобилизовало целый арсенал средств, включая инвестиционные меры, в том числе такие, как требования в отношении формы собственности, и экспорта и передачи технологий, в сочетании с торговыми мерами, такими, как субсидии, количественные ограничения и тарифы (см. раздел 3), с единственной целью укрепления своей позиции на переговорах с иностранными фирмами. Была поставлена задача продвинуться по технологической лестнице, или восходящей спирали, о чем говорилось в разделе III<sup>70</sup>. Аналогичные цели

---

<sup>69</sup> См. Stiglitz and Charlton, *op. cit.*, pp. 266-267, drawing from Charlton, Andrew, "Incentive Bidding Wars for Mobile Investment; Economic Consequences and Potential Responses", OECD Development Centre technical paper 203, OECD (Paris, 2003) (<http://www.oecd.org/dataoecd/39/63/2492289.pdf>). See also OXFAM, *Tax Havens, Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication* (Oxford, 2000) ([http://www.oxfam.org.uk/what\\_we\\_do/issues/debt\\_aid/tax\\_havens.htm](http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/debt_aid/tax_havens.htm)).

<sup>70</sup> См. Shin, Jang-Sup and Ha-Joon Chang, "Foreign Investment Policy and Human Development Country study: Republic of Korea", in Seih Mei Ling, *op. cit.*.



преследовал Китай, который, используя те же методы, быстро продвинулся по технологической лестнице в производстве экспортной продукции<sup>71</sup>. Разные страны, придерживаясь разных подходов, достигли значительного прогресса, при этом наибольшего успеха добились страны, которые действовали избирательно и со стратегическим прицелом, а не шли на поводу идеологических пристрастий, либо безоговорочно приветствуя, либо чрезмерно ограничивая иностранные инвестиции<sup>72</sup>. Подобные инвестиционные меры также были частью более широкой стратегии развития промышленности, включавшей торговые меры (например, тарифы и количественные ограничения), а также субсидии (см. раздел III).

### **«Новое поколение» двусторонних соглашений об инвестициях**

Сегодня насчитывается более 2000 действующих двусторонних инвестиционных соглашений (ДИС)<sup>73</sup>. ДИС, которые традиционно используются в качестве инструментов защиты инвестиций, приобретают разнообразные характеристики. Некоторые развивающиеся страны заключают ДИС «нового поколения», которые содержат положения о торговле, в частности обязательства в отношении проникновения на рынок и создания предприятий и запрет на требования об эффективности. Они обычно относятся как к товарам, так и к услугам, и поэтому ослабляют обязательства, включенные в списки услуг в рамках ГАТС. Кроме того, в них принято более широкое толкование инвестиций, которое включает портфельные инвестиции, и охватывается широкий круг внутренних нормативных положений, которые могут быть оспорены иностранным инвестором. В них также оговариваются механизмы урегулирования споров и арбитражного разбирательства, которые позволяют иностранным инвесторам гораздо свободнее обходить национальную судебную систему, чем это было возможно раньше. Иногда по причине отсутствия взаимодействия между государственными ведомствами, отвечающими за торговую и инвестиционную политику, результаты могут оказаться не самыми оптимальными.

ССТ используются для введения более жестких режимов в отношении инвестиционных стратегий. Как будет показано в разделе 8, во многих ССТ национальный режим является общим обязательством, распространяющимся на товары и услуги, которое либо ослабляет действие, либо отменяет различные инструменты политики, указанные в статье VI ГАТС. Это часто осуществляется путем расчленения глав об услугах в таких ССТ и вынесения всех вопросов инвестиционной политики в отношении товаров и услуг в отдельную главу об инвестициях. Кроме того, ССТ могут включать механизмы поощрения инвестиций между заинтересованными сторонами. Многие развивающиеся страны фактически считают, что ССТ с ведущими торговыми партнерами будут способствовать привлечению ПИИ. Однако, как показывают имеющиеся сведения, ДИС и ССТ за редким исключением, как правило, не имеют большого значения с точки зрения привлечения ПИИ<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> См. Rodrik, Dani, "What's So Special about China's Exports?" CEPR Discussion Paper No. 5484 (London: Centre for Economic Policy Research, February 2006) ([www.nber.org/papers/w11947](http://www.nber.org/papers/w11947)).

<sup>72</sup> Shin and Chang, *op.cit.*

<sup>73</sup> См. UNCTAD *World Investment Report 2002*.

<sup>74</sup> См. Stiglitz and Charlton, *op.cit.*, pp 149-152.

## **VIII. ПФЛ — доступ на мировой рынок труда**

Перемещение физических лиц через границы для поставки услуг является значительным источником потенциальных рабочих мест и экспортной выручки для многих развивающихся стран. Вместе с тем оно может также иметь отрицательные социально-экономические последствия. Какие же элементы должна включать последовательная стратегия максимального задействования потенциала ПФЛ в интересах развития и достижения ЦРДТ?

### **ПФЛ и ЦРДТ**

Перемещение физических лиц через границы для поставки услуг является важным потенциальным источником рабочих мест для бедных людей и позволяет им резко увеличить доходы<sup>75</sup>. ПФЛ дает развивающимся странам возможность использовать их сравнительное преимущество, заключающееся в низкой заработной плате работников, в торговле услугами так же, как они традиционно делали это в торговле товарами. Для многих развивающихся стран денежные переводы их граждан, выехавших на заработки, являются значительным источником иностранной валюты. Они могут помочь уменьшить восприимчивость бедных общин к последствиям внутренних экономических кризисов, финансировать мелкие местные коммерческие предприятия и служить материальной поддержкой для расширенной семьи. ПФЛ может также способствовать социальной справедливости, поскольку денежные переводы работающих за рубежом часто являются источником доходов для особенно неблагополучных регионов развивающихся стран. Работа за границей может предоставить женщинам возможность получать доход, которой они лишены у себя в стране. Таким образом, ПФЛ может вывести людей из нищеты и расширить возможности женщин, а также обеспечить работой молодежь (ЦРДТ-1, 3 и 8) (задача 16). С другой стороны, постоянная эмиграция специалистов может подорвать усилия по налаживанию общедоступных качественных услуг в ключевых направлениях, таких, как здравоохранение и образование, и если этот процесс не будет должным образом регулироваться двусторонними или многосторонними межправительственными соглашениями, он может обернуться «утечкой мозгов» вместо «обмена мозгами» или «приобретения мозгов».

### **Последствия перемещения физических лиц**

Согласно экономическим моделям, активизация перемещения физических лиц (ПФЛ) может обеспечить впечатляющий рост благосостояния стран, «экспортирующих» трудовые ресурсы<sup>76</sup>. Хотя это связано не только с ПФЛ, в 2005 году денежные переводы работников в развивающиеся страны из-за рубежа достигли 167 млрд. долл. США, причем эта цифра, возможно, существенно занижена, поскольку многие транзакции осуществлялись через

---

<sup>75</sup> Мы пользуемся сокращением ПФЛ в соответствии с термином, используемым в ГАТС вместо «перемещения рабочей силы» (что могло бы означать неквалифицированную рабочую силу) или «перемещения людей» (что могло бы означать постоянную миграцию), с тем чтобы охватить весь ассортимент услуг, которые предполагают временное перемещение поставщиков из одной страны в другую, от неквалифицированных сельскохозяйственных рабочих до высококвалифицированных медицинских и инженерных кадров и специалистов в области информационных технологий.

<sup>76</sup> См. Stiglitz and Charlton, *op. cit.*, pp 247-252.

неформальные каналы<sup>77</sup>. В случае ряда развивающихся стран такие денежные переводы составляют более 10 процентов от ВВП<sup>78</sup>.

Краткосрочные зарубежные командировки зачастую существенно важны для эффективного участия предприятий из развивающихся стран в международной торговле услугами. Они представляют собой обязательный компонент пакета услуг, предлагаемого экспортером услуг, причем оплата труда командированных работников осуществляется в экспортирующей стране. ПФЛ также может привести к совершенствованию профессиональных навыков и знаний; например, низкоквалифицированные работники из сельской местности могут стать более продуктивными за счет приобретения навыков промышленных рабочих, и, следовательно, по возвращении они могут способствовать повышению конкурентоспособности промышленности своей страны, а также стимулировать приток инвестиций в обрабатывающую промышленность.

Ограничение ПФЛ может создать существенные трудности для развивающихся стран в плане экспорта услуг таких секторов, как компьютерное программное обеспечение, энергетика и строительство.

При этом работники, отправляющиеся на заработки за рубеж, могут подвергаться эксплуатации и тяжелым условиям труда. Тогда как ПФЛ может создать для женщин уникальный источник дохода, женщины часто становятся жертвами домогательств и сексуальной эксплуатации<sup>79</sup>. Иностранцы работники могут быть вынуждены соглашаться на более низкую оплату труда, несмотря на высокий уровень профессиональной квалификации. Отрыв от семьи также может привести к недостаточной заботе о детях и другим социальным проблемам. Заработки трудящихся-мигрантов могут быть разбазарены на приобретение импортных потребительских товаров, не принося пользы общинам по месту жительства трудящихся. Кроме того, ПФЛ может быть ограниченно в силу политических факторов, в результате которых может произойти неожиданное закрытие доступа к зарубежным рынкам труда.

### **Доступ на рынки труда для экспортеров услуг**

Механизмы ГАТС включают способ 4, предусматривающий краткосрочное трансграничное перемещение физических лиц, что позволяет развивающимся странам обеспечить для своих работников сферы услуг гарантированный доступ к зарубежным рынкам труда, и это является одним из факторов, обеспечивающих общее равновесие прав и обязательств в рамках международной торговли. Главным барьером для ПФЛ являются соображения экономической необходимости, исходя из которых доступ для иностранцев открывается лишь тогда, когда на внутреннем рынке труда нет специалистов, способных обеспечить предоставление необходимых услуг. ПФЛ является предметом двусторонних соглашений (МОВ) и в настоящее время включается в ССТ. Таким образом, очевидно, что ПФЛ является одним из элементов

---

<sup>77</sup> См. заявление Генерального секретаря ЮНКТАД для круглого стола ЭКОСОС по глобализации и миграции рабочей силы, 6 июля 2006 года, Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)).

<sup>78</sup> Lesotho, Vanuatu, Jordan, Bosnia and Herzegovnia, Albania, Nicaragua, Yemen, Moldova, El Salvador and Jamaica. For more info visit [www.migrationinformation.org](http://www.migrationinformation.org).

<sup>79</sup> См. Tullao, Tereso S. and Michael Angelo Cortez, *MNP and Human Development in Asia* and Jayanetti, Sanath, *Movement of Natural Persons and its Human Development Implications (Housemaids and Unskilled Migrant Workers)*, as well as other studies on MNP UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase I, technical support document (Hanoi: 2003) (available at [www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).

торговой политики и торговых переговоров, хотя оно не отражается в плановых обязательствах ГАТС<sup>80</sup>.

Обычно работники высокой квалификации имеют более легкий доступ к зарубежным рынкам рабочей силы, в результате чего закрепляется тенденция к нехватке квалифицированных работников в «экспортирующей» стране, поскольку такие работники, вероятнее всего, останутся жить в «импортирующей» стране. В некоторых случаях ПФЛ может привести к усилению неравенства, когда доступ к зарубежным рынкам труда открыт лишь для работников, имеющих более высокую квалификацию и доход. Такое неравенство отражено в структуре обязательств ГАТС, в рамках которых гарантированный доступ обычно открыт для высокопоставленных работников и менеджеров ТНК или для представителей важных профессий и квалифицированных работников, таких, как медработники. Однако маловероятно, что обязательства в рамках ГАТС приведут к росту эмиграции на постоянное место жительства дипломированных специалистов, которых не хватает в экономически развитых странах. В противоположность такой миграции, которая часто приводит к «утечке умов», обязательства по ПФЛ на самом деле могут сократить «утечку умов», поскольку в условиях гарантированного доступа люди могут не видеть необходимости стремиться к получению вида на постоянное жительство в импортирующей стране. Для облегчения въезда в принимающие страны работников сферы услуг в рамках обязательств ГАТС предлагается введение «виз ГАТС», которые обеспечат временный характер пребывания таких работников в принимающих странах.

### **Стратегические подходы к перемещению физических лиц**

Правильно разработанные на межправительственном уровне механизмы, обеспечивающие ПФЛ, могут способствовать достижению ЦРДТ. Однако для этого у правительств должны быть четкие стратегии для максимизации выгод от ПФЛ и предотвращения упомянутых выше негативных последствий. Экспорт трудовых ресурсов следует рассматривать не как свидетельство неэффективности национальной экономической политики, а как одно из средств извлечения пользы из глобализации. Правительства должны сформулировать четкие и всеохватывающие стратегии, касающиеся ПФЛ, а также включить их в национальные стратегии развития и торговую политику. Правительствам следует рассматривать ПФЛ с точки зрения конкуренции. Работников можно обучать навыкам, на которые есть спрос на мировом рынке, а также с учетом потребностей нишевых рынков.

С принимающими странами могут быть достигнуты договоренности по повышению квалификации в соответствии с потребностями. Политика в этой области должна включать меры, поощряющие возвращение квалифицированных мигрантов, а также стимулы, предотвращающие эмиграцию из развивающихся стран представителей профессий, в которых эти страны испытывают недостаток.

Экспорт услуг Способом 1, который часто определяется термином «аутсорсинг», используется развивающимися странами для экспорта трудоемких услуг, и при этом они не сталкиваются с барьерами для ПФЛ. Однако, согласно результатам исследований, успешность использования

---

<sup>80</sup> Необходимо отметить, что большинство стран СССЗ, которые являются крупными импортерами трудовых ресурсов, стали членами ВТО лишь в конце Уругвайского раунда и позднее.

внешних подрядчиков в значительной мере зависит от способности технических сотрудников ездить в соответствующие зарубежные страны<sup>81</sup>.

Денежные переводы работающих за рубежом могли бы содействовать развитию в большей мере, если бы они осуществлялись через более дешевые специализированные финансовые сервисы и финансовые инструменты. Укрепление микрокредитов и микропредприятий может обеспечить направление сбережений на цели инвестирования в полезные объекты по месту жительства соответствующих работников.

При некоторых обстоятельствах может быть целесообразно заключение двусторонних соглашений о трудовых ресурсах. Однако гарантированные обязательства в рамках ГАТС или ССТ обеспечили бы большую легкость доступа и более прочную переговорную позицию для экспортирующей страны. Договоренности о конкретных обязательствах по предоставлению доступа представителям конкретных профессий могут быть достигнуты в рамках ГАТС и ССТ. В число таких договоренностей могут входить ликвидация тестов экономической необходимости, упрощение визового режима, а также въездные квоты для работников конкретных секторов или представителей конкретных профессий<sup>82</sup>. Соглашения о взаимном признании или «о взаимном признании дипломов»<sup>83</sup> позволяют облегчить экспорт квалифицированных работников и профессиональных услуг, а также обеспечивают соответствие оплаты труда уровню квалификации. Соглашения о торговле также должны включать обязательства по обеспечению уважения прав иностранных работников, а также по защите иностранных работников (особенно женщин) от эксплуатации.

## **IX. Защита прав интеллектуальной собственности бедного населения**

Соглашение ВТО по ТРИПС является пожалуй наиболее обременительным для развивающихся стран из всех обязательств в рамках ВТО. Принятие этого соглашения привело к резкому увеличению объема обязательств в области международной торговли, поскольку ВТО получила возможность контролировать весь набор соглашений ВОИС по интеллектуальной собственности, соблюдение которых обеспечивается за счет угрозы торговых санкций. Соглашение по ТРИПС определяет минимальные стандарты, при этом обеспечивая правительствам значительную свободу действий при выборе путей выполнения их обязательств. Именно в целях ограничения этой свободы в рамках двусторонних соглашений на развивающиеся страны оказывается давление по принятию законодательства «ТРИПС плюс». Положения Соглашения по ТРИПС, касающиеся исключения растений, животных и биологических процессов в силу характера их «производства», по-прежнему обсуждаются и возможно будут изменены. При таких обстоятельствах перед правительствами стоит сложная задача обеспечить защиту прав на

---

<sup>81</sup> См. Chanda, Rupa, "Intermodal Linkages to Services Trade", OECD Trade Policy Working Paper No. 30, 2006.

<sup>82</sup> См. рекомендации Butkeviciene, Jolita, "Movement of Natural Persons under GATS", in *A Positive Agenda*, UNCTAD, op.cit. Также см. ЮНКТАД "Report of Expert Meeting on Market Access Issues under Mode 4", документ TD/B/COM.1/64, 27 ноябрь 2003 г.

<sup>83</sup> См. различные доклады, представленные на совместном симпозиуме ВТО и Всемирного банка по вопросам перемещения физических лиц (способ 4) в рамках ГАТС, Женева, 11–12 апреля 2002 года ([www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/symp\\_mov\\_natur\\_perso\\_april02\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/symp_mov_natur_perso_april02_e.htm)).

интеллектуальную собственность (ПИС) так, чтобы это было на пользу бедному населению и способствовало достижению ЦРДТ за счет обеспечения доступа бедного населения к медикаментам, защиты от биопиратства и охраны права собственности общин на передающиеся из поколения в поколение знания и навыки.

### **Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности в контексте целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия**

Международное сообщество уже признало негативные последствия Соглашения по ТРИПС (и последующего давления на развивающиеся страны в рамках двусторонних соглашений в целях ужесточения положений Соглашения) с точки зрения достижения ЦРДТ, в частности ЦРДТ 6. Чтобы обеспечить выполнение гарантий, предусмотренных Соглашением по ТРИПС в области здравоохранения, международное сообщество приняло Декларацию о ТРИПС и здравоохранении. Развивающиеся страны должны разработать такое законодательство о ПИС, которое обеспечивало бы беспрепятственное продвижение по пути к достижению ЦРДТ и охрану права собственности бедного населения на традиционные знания и генетические ресурсы.

Развивающимся странам следует выработать политику по трем направлениям. Во-первых, им следует позаботиться о том, чтобы результаты текущего многостороннего пересмотра режима ТРИПС (и соответствующие инициативы ВОИС<sup>84</sup>) способствовали достижению ЦРДТ. Во-вторых, развивающиеся страны должны разработать проекты национального законодательства, направленного на достижение этих целей и целевых показателей в рамках их международных обязательств. В-третьих, развивающимся странам необходимо пресечь все попытки навязать им обязательства в рамках «ТРИПС плюс» на двустороннем уровне. То, как развивающиеся страны могут адаптироваться к режиму ТРИПС, а также противостоять давлению со стороны развитых стран, является ключевым моментом не только с точки зрения достижения ЦРДТ, непосредственно относящихся к здравоохранению (например, ЦРДТ по борьбе с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими заболеваниями, ЦРДТ 8 — обеспечение доступа к дешевым основным медикаментам в развивающихся странах), но, учитывая важность сельскохозяйственного сектора, и с точки зрения ликвидации нищеты и голода (ЦРДТ 1).

Одним из ключевых элементов ССТ являются положения ТРИПС плюс, относящиеся к а) ограничениям на использование обязательных лицензий; б) ограничениям на параллельный импорт; в) улучшению защиты коммерческой тайны за счет рыночной эксклюзивности; г) расширению спектра патентоспособных товаров и услуг; д) удлинению срока действия патентов и е) взаимосвязям между патентами и регистрацией медицинской продукции (см. раздел X).

## **Здравоохранение**

---

<sup>84</sup> ВОИС инициировала переговоры по Договору о существенных аспектах патентного права. По анализу последствий для развития см. Correa, Carlos, *An Agenda for Patent Reform and Harmonization for Developing Countries*, paper presented to Open Forum, 1 March 2006, available at [www.wipo.int/meetings/2006/sep\\_of\\_ge\\_06/presentations](http://www.wipo.int/meetings/2006/sep_of_ge_06/presentations). See also GRAIN, “One global patent system? WIPO's Substantive Patent Law Treaty”, GRAIN briefings 2003 (<http://www.grain.org/briefings/?id=159>).

Существовали опасения, что Соглашение по ТРИПС отрицательно скажется на развитии человеческого потенциала, поскольку это соглашение приведет к повышению цен на основные медикаменты в бедных странах. В результате согласованных действий частных фирм и некоторых стран, целью которых было вынудить развивающиеся страны отказаться от некоторых чрезвычайно важных прав в рамках Соглашения по ТРИПС, возникла необходимость выработки Дохинской декларации о ТРИПС и здравоохранении. Эта декларация была принята на Дохинской конференции министров, и она подтверждает право правительств устанавливать порядок обязательного лицензирования в сфере национального здравоохранения. Однако один из аспектов (а именно то, что странам, которые не имеют собственного производства медикаментов, разрешается выдавать обязательные лицензии на экспорт в эти страны производителям, находящимся в других странах) потребовал внесения изменений в Соглашение по ТРИПС. В конце концов соответствующие изменения были внесены в декабре 2005 года после продолжительных переговоров<sup>85</sup>.

Теперь задача развивающихся стран заключается в ратификации этой поправки и разработке законодательства об обязательном лицензировании. Это законодательство также может включать положения о допустимости параллельного импорта. Однако такое законодательство является лишь одной из составляющих всеобъемлющего подхода к обеспечению соблюдения целей в области здравоохранения в рамках ТРИПС<sup>86</sup>.

## Конкуренция

Параллельный импорт и обязательное лицензирование необходимы не только в секторе здравоохранения, хотя именно этот сектор испытывает наиболее острую потребность в них. Оба эти механизма могут быть использованы для предотвращения злоупотреблений патентами в антиконкурентных целях. В соответствии с принципом «истощения» ПИС после того, как владелец патента поставил запатентованные товары на рынок или продал лицензию на производство этих товаров, он теряет право контролировать перепродажу таких товаров, т.е. «параллельный» импорт становится законным<sup>87</sup>. Однако Соглашение по ТРИПС оставляет вопрос о том, включать такое положение в законодательство или нет, на усмотрении членом ВТО. Правительства развивающихся стран должны разработать законодательство, подтверждающее разрешение на параллельный импорт. Это позволит избежать ситуацию, когда владельцы патентов навязывают высокие цены на основные товары внутреннего рынка, когда товары, произведенные по этому же патенту, могут быть приобретены по более низким ценам в других странах. В то же время, чтобы не допустить использования патентов в качестве препятствия для конкурентов, стремящихся усовершенствовать запатентованные товары, необходимо разработать законодательство об обязательном лицензировании.

---

<sup>85</sup> Документ ВТО, Поправка к Соглашению по ТРИПС, решение от 6 декабря 2005 года (WT/L/641).

<sup>86</sup> См. Carlos Correa, *Integrating Public Health Concerns into Patent Legislation in Developing Countries*, South Centre (Geneva, 2000) ([www.southcentre.org](http://www.southcentre.org)).

<sup>87</sup> См. Carlos Correa, *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries*, (Zed book, New York, 2000).



Желание приобрести контроль над патентами конкурентов является одной из причин резкого увеличения числа корпоративных слияний и поглощений, что ведет к высокому уровню концентрации на рынках многих развивающихся стран.

## Генетические ресурсы, сельское хозяйство и биопиратство

Соглашение по ТРИПС разрешает участникам не включать растения и животных (за исключением «микроорганизмов») в число патентоспособных товаров. Растительное разнообразие должно охраняться, однако участникам разрешается обеспечивать его охрану за счет собственных эффективных систем<sup>88</sup>. Эти положения в настоящее время пересматриваются Советом ВТО по ТРИПС<sup>89</sup>.

Одним из главных вопросов, вызывающих беспокойство, является то, что патентование растений и их разновидностей может привести к таким ситуациям, когда фермеры попадают в зависимость от промышленных поставщиков жизненно важных факторов производства, таких как семена<sup>90</sup>. Это стимулировало ряд развивающихся стран принять законодательство, запрещающее патентование всех генетических материалов. Эти страны выполнили свои обязательства по охране разновидностей растений за счет собственного законодательства. Обычно такое законодательство основывается на системе «прав селекционеров», которая дает фермерам возможность хранить и пересаживать семена, а также право использовать защищенные сорта как основу для дальнейших исследований и селекции (это наиболее распространенная практика в развивающихся странах)<sup>91</sup>. Законодательство должно включать понятие прав фермеров, которое закреплено в Международном договоре о растительных генетических ресурсах, а также оно должно учитывать опыт других развивающихся стран, которые уже разработали законы по этим вопросам.

Еще один момент, вызывающий озабоченность, — это потенциальный конфликт между Соглашением по ТРИПС и Конвенцией о биологическом разнообразии (КБР), в которой сделан акцент на суверенитете государств над их генетическими ресурсами и их право собственности на инновации, знания и практику коренного и местного населения. Акцент делается на необходимости предотвращения биопиратства, которое определено в КБР как «несанкционированный доступ к биологическим ресурсам и традиционным знаниям коренного населения третьими сторонами без оплаты и без соответствующего разрешения». Кроме того, патенты, основанные на таком генетическом материале, могут не отличаться значительной степенью инновации или новизны. Поэтому для борьбы с биопиратством национальное законодательство должно включать требования об объявлении страны (или в отдельных случаях региона) происхождения и о предъявлении доказательств

---

<sup>88</sup> См. “Beyond UPOV - Examples of countries preparing non-UPOV sui generis plant variety protection systems for compliance with TRIPs”, GRAIN briefings 1999 (<http://www.grain.org/briefings/?id=127>).

<sup>89</sup> Согласно статье 27:3(b) ТРИПС.

<sup>90</sup> См. Vandana Shiva and Radha Hala-Bhar, *Piracy by Patent; the case of the Neem Tree*, quoted in Correa op.cit.

<sup>91</sup> Для более подробного описания предложений о том, как законодательство по ПИС может учитывать свободу действий, предусмотренную Соглашением по ТРИПС, в целях достижения ЦРДТ и создания благоприятствующей развитию ситуации см. Vandana Shiva and Radha Hala-Bhar, *Piracy by Patent; the case of the Neem Tree*, quoted in Correa op.cit.



согласия этой страны (или соответствующей группы коренного населения), а также об оплате работы этих групп по выведению новых сортов на основе предоставленных им материалов<sup>92</sup>. Такое законодательство также должно повысить требования к степени разнообразия сортов, с тем чтобы положения об их охране распространялись только на сорта, отличающиеся существенной инновацией или общественной полезностью<sup>93</sup>. Развивающиеся страны представили множество документов, свидетельствующих о случаях биопиратства. Эти документы были представлены в поддержку предложения<sup>94</sup> развивающихся стран о включении в Соглашение по ТРИПС обязательств, требующих обнародования информации о происхождении генетических ресурсов и/или связанных с ними традиционных знаний<sup>95</sup>, поскольку они считают, что это необходимо для эффективного применения такого законодательства.

## Географические указания и традиционные знания

Для охраны традиционных знаний развивающиеся страны пользуются рядом правовых механизмов. Одним из эффективных механизмов защиты традиционных знаний могут служить географические указания (ГУ)<sup>96</sup>. Их применение открывает для коренного населения новые возможности, обеспечивая признание коммерческой ценности их традиционных знаний и методов производства<sup>97</sup>. ГУ обычно ассоциируются с предметами роскоши (например, с шампанским), однако производители таких товаров обогатились именно благодаря системе ГУ<sup>98</sup>. Например, некоторые развивающиеся страны используют ГУ как одно из средств противодействия снижению цен на кофе. Многие развивающиеся страны поддерживают идею о расширении сферы применения более жестких ГУ, которые в настоящее время распространяются на вина и крепкие спиртные напитки, так чтобы они распространялись на все товары. Такая позиция развивающихся стран объясняется отчасти незаконным использованием географических названий (например, таких, как цейлонский чай, басмати и рыбный соус Фу Кук). Применение системы ГУ ко всем товарам

---

<sup>92</sup> См. Carlos Correa, "Reviewing the TRIPS Agreement" in *A Positive Agenda for Future Trade Negotiations*, op.cit.

<sup>93</sup> См. рекомендации Комиссии по правам на интеллектуальную собственность, "Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy" (London: 2002) ([www.iprcommission.org/graphic/documents/final\\_report.htm](http://www.iprcommission.org/graphic/documents/final_report.htm)).

<sup>94</sup> См. документ, представленный Бразилией, Кубой, Эквадором, Индией, Перу, Таиландом и Венесуэлой IP/C/W/420 on [www.wto.org](http://www.wto.org).

<sup>95</sup> Например, документ IP/C/W/458, недавно представленный Перу ВТО, касается случая с Каму-Каму и содержит подробное описание того, как традиционный продукт, производимый только в Амазонском регионе Перу, был использован в качестве основы для ряда патентов в развивающихся странах без ведома или согласия со стороны Перу ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

<sup>96</sup> Статья 22:1 Соглашения по ТРИПС содержит следующее определение ГУ: «индикаторы, которые указывают на территорию, регион или местность на территории государства-члена, с которой связано происхождение продукта, качественные характеристики которого, репутация или другие характеристики однозначно указывают на географические атрибуты происхождения этого продукта».

<sup>97</sup> См. Swarnim Wagle, *Geographical Indications TRIPS and Promoting Human Development in Asia, and The development dimensions of the Sri Lankan Geographical Indication of Camellia Sinensis (Ceylon Tea)*, UNDP Asia Trade Initiative Hanoi 2003.

<sup>98</sup> См. Dwijien Rangnekar, *The Socio-Economics of Geographical Indications*, at [www.iprsonline.org/unctadicts/docs](http://www.iprsonline.org/unctadicts/docs).

упростило бы деятельность и снизило бы издержки, связанные с обеспечением соблюдения законодательства о ГУ в зарубежных юрисдикциях, тем самым повышая эффективность ГУ как инструмента защиты традиционных знаний. Результаты переговоров станут одним из важных элементов дохинского пакета документов в этой области.

При этом эффективное использование системы ГУ требует определенных действий правительств на национальном уровне, с тем чтобы а) принять законодательство о защите ГУ, а также б) предпринять меры по выявлению и рекламе ГУ, поскольку пропагандирование малоизвестных ГУ из развивающихся стран требует государственных капиталовложений.

Несмотря на то что работа с ГУ на национальном уровне, а также в рамках многосторонних реестров, предложенных ВТО, будет неизбежно связана с существенными расходами, такие расходы следует рассматривать через призму упущенной выгоды в долгосрочной перспективе в том случае, если соответствующие продукты будут присвоены ТНК. Помимо этого, возникнут и издержки, связанные с мониторингом и оспариванием ПИС на глобальном уровне<sup>99</sup>. Более того, если какое-то географическое название станет общепринятым родовым понятием, оно станет доступным для общего использования.

**Вставка 19: Таиландская программа «Один тамбон, один продукт»**

Особо выделяется таиландская программа «Один тамбон, один продукт», начатая в 2003 году. Правительство поставило перед собой цель выявить 60 товарных наименований, традиционных для отдельных общин, повысить и сертифицировать их качество, с тем чтобы сначала расширить использование этих товаров на внутреннем рынке, а впоследствии начать их экспорт. Благодаря торговым ярмаркам, которые были организованы во всех 76 провинциях страны для стимулирования производства и сбыта местных товаров на низовом уровне, были выявлены уникальные ткани, изделия народных промыслов, обработанные продукты питания, фрукты, столовая утварь, плетеные изделия, а также алкогольные напитки, продвижением которых на рынки в настоящее время занимается правительство. Уже начата проактивная кампания по продвижению на региональные рынки знаменитого риса Хом Мали<sup>100</sup>. Эти действия Таиланда представляют собой хорошую модель популяризации уникальных местных товаров и их продвижения на рынок. Однако, как ни парадоксально, эта программа развития сельских районов плохо увязана с ГУ из-за недостаточной координации между различными министерствами. Этот недостаток заслуживает внимания, поскольку ГУ — это

<sup>99</sup> Комиссия по интеллектуальной собственности.

<sup>100</sup> [www.boi.go.th/thai/focus/prd\\_03jan13.html#2](http://www.boi.go.th/thai/focus/prd_03jan13.html#2). Одним из примеров может служить возглавленная министром торговли делегация, отправившаяся в декабре 2002 года в Китай с целью рекламировать рис Тай Хом Мали. В 2001 году экспорт жасминового риса в Китай составил 240 000 тонн, тогда как в США было экспортировано 200 000 тонн. Еще одним примером усилий Таиланда по рекламированию ГУ служат 20-граммовые упаковки фруктов Лонган из провинции Ламфун, которые раздавались в качестве сувениров на всех рейсах таиландских авиалиний на протяжении 2003 года.

единственная форма интеллектуальной собственности, право на которую на сегодняшний день наиболее доступно населению на низовом уровне. Если популяризация ГУ осуществляется за счет спускаемых сверху директив (возможно, в силу того, что это связано с выполнением обязательств по внешним договорам или с требованиями программ иностранной помощи, размеры которой определяются уровнем предложения в принимающей стране), возникает риск того, что существующие подтверждения национального владения тем или иным географическим указанием могут быть недостаточны для эффективного правоприменения.

## **Х. Соглашения о свободной торговле**

По мере того, как развивающиеся страны продолжают участвовать в Дохинском раунде многосторонних торговых переговоров, практически все из них оказались вовлечены в соглашения о свободной торговле (ССТ). Многие страны активно участвуют в субрегиональной и региональной интеграции и в то же время вступают в двусторонние ССТ с внерегиональными партнерами, в число которых входят торговые лидеры. Ведение многочисленных торговых переговоров на разных уровнях приводит к возникновению ряда факторов, влияющих на стратегии развития. Развивающимся странам приходится решать, вступать ли в ССТ и с какими партнерами, а также анализировать выгоды и издержки, связанные с каждым потенциальным соглашением.

### **Соглашения о свободной торговле и цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия**

По определению ССТ ограничивают свободу действий правительств в значительно большей мере, чем многосторонние обязательства, и на первый взгляд представляется, что они противоречат цели 12 ЦРДТ 8, в соответствии с которой необходима недискриминационная торговая система. ССТ сопряжены с высоким риском в том смысле, что они могут мешать достижению ЦРДТ в силу того, что они ограничивают свободу действий правительств в плане принятия решений в области политики. Похоже, что это особенно справедливо в отношении ССТ между Севером и Югом, поскольку они часто подвержены влиянию политических соображений. С другой стороны, ССТ (особенно в рамках сотрудничества между странами, находящимися на приблизительно одинаковых этапах развития) могут включать стимулирующие развитие новаторские подходы, которые было бы трудно реализовать на многостороннем уровне. Результаты соглашений о свободной торговле в значительной мере зависят от соотношения сил между их участниками и от того, насколько все заинтересованные стороны способны оказывать влияние на переговорный процесс.

### **Рост популярности соглашений о свободной торговле**

В последние годы развивающиеся страны принимают все более активное участие в переговорах по соглашениям о свободной торговле (ССТ), причем такие переговоры ведутся с многочисленными партнерами (из всех государств — членов ВТО лишь одно не заключило ни одного ССТ). Это привело к следующим результатам:

- a) в развивающихся странах формируется более положительное и проактивное отношение к традиционным усилиям по интеграции на субрегиональном и региональном уровне,
- b) заключаются внерегиональные ССТ с основными развитыми странами (ССТ Север/Юг),
- c) заключаются внерегиональные ССТ с другими развивающимися странами.

Каждый из этих видов сотрудничества связан с разными соображениями как в области экономики, так и в области политики. Доступ к северным рынкам, который раньше предоставлялся на автономной, преференциальной и невзаимной основе, в настоящее время во все большей мере связан с требованиями о взаимных уступках со стороны развивающихся стран в рамках ССТ. Это приводит к возникновению цепной реакции, обусловленной «боязнью исключения», которая усиливается в результате обоснованных или необоснованных опасений, что торговый партнер отменит существующие неконтрактные преференции, даже несмотря на то, что большая часть экспорта проникает в НБН беспешинно<sup>101</sup>. Исключение из схем общей системы преференций (ОСП) некоторых основных товаров, таких как одежда, представляет собой еще один инструмент давления<sup>102</sup>. Когда какая-либо развивающаяся страна ведет переговоры по ССТ с крупным торговым партнером, это вынуждает конкурирующие развивающиеся страны стремиться к заключению аналогичных соглашений из опасения проиграть своим конкурентам в плане экспорта и притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ)<sup>103</sup>.

Развивающиеся страны идут на большие уступки в разнообразных областях (зачастую в ущерб перспективам развития человеческого потенциала), чтобы добиться ликвидации тарифов, чего можно было бы добиться в рамках многосторонних переговоров при значительно меньших издержках с точки зрения взаимных уступок. Переговоры по ССТ менее прозрачны и более политизированы, чем многосторонние переговоры в рамках ВТО. Поэтому они в большей мере подвержены опасности «захвата» заинтересованными секторами, которые могут получить непосредственные выгоды от уступок, предоставленных в обмен на более существенные взаимные уступки, что может оказать отрицательное влияние на широкий круг менее хорошо информированных заинтересованных сторон, а также сильно ограничить возможности правительств по проведению политики в области развития. Это ведет к тому, что страны оказываются в неравных условиях. Поэтому переговоры по ССТ должны характеризоваться по крайней мере какой-то степенью прозрачности, как рекомендуется в предложениях ВТО по ведению переговоров, и они должны быть доступны для общего обсуждения.

---

<sup>101</sup> Например, истечение срока действия системы преференций в торговле между США и странами Андского региона 31 декабря 2006 года по сути поставило эти страны в такое положение, что они вынуждены заключать ССТ с Соединенными Штатами.

<sup>102</sup> См. приложение 3А.

<sup>103</sup> См. UNDP Asia Trade and Investment Initiative, *The Great Maze, Regional and Bilateral Free Trade Agreements in Asia*, Colombo, December 2005 [www.undpprcc.lk](http://www.undpprcc.lk).

## **Влияние соглашений о свободной торговле на развитие**

Развивающимся странам трудно добиться симметричности прав и обязательств в рамках ССТ с развитыми странами. Первоначально многие экспортные промышленные товары из развивающихся стран, поставляемые в рамках режима НБН, не облагаются таможенными пошлинами, хотя это и не предусмотрено в ГАТТ. При этом связанные тарифные ставки ГАТТ для НБН в странах ОЭСР довольно низки, а во многих секторах, представляющих интерес для развивающихся стран, они были и вовсе ликвидированы (хотя на ключевые товары, такие как текстиль и одежда и сельскохозяйственная продукция, по-прежнему распространяются высокие тарифы). Предусмотренные ГАТТ тарифные ставки для НБН в развивающихся странах зачастую значительно выше. Таким образом, бремя тарифной либерализации в рамках региональных торговых соглашений (РТС) с развитыми странами ставит развивающиеся страны в более трудное положение. Хотя, по оценкам, на торговлю между партнерами РТС и ССТ приходится почти 40 процентов мировой торговли, лишь очень незначительная часть их торговых операций связана с выгодами от преференциальных тарифных ставок, поскольку к большинству товаров, торгуемых этими странами, применяется нулевая ставка для НБН<sup>104</sup>. С другой стороны, соглашения о свободной торговле между развивающимися странами могут привести к существенному снижению тарифов и существенным выгодам от преференциального режима<sup>105</sup>.

### **Не просто спагетти!**

Прежде чем вступать в ССТ, необходимо конкретно оценить потенциальные выгоды от них, проанализировать такие аспекты, как возможность достижения реального облегчения доступа, степень вероятности того, что соизмеримые результаты могут быть получены в рамках многосторонних переговоров, а также в какой мере решение реальных проблем доступа нуждается в многосторонних механизмах<sup>106</sup>. Также необходимо анализировать, какие цели преследует торговый партнер. Мотивировка партнера может иметь сильную политическую окраску, а также отражать его глобальные позиции и стратегии. ССТ далеко не похожи на путаницу в «миске спагетти», как утверждают некоторые наблюдатели. Напротив, ССТ являются проявлением согласованных геополитических стратегий крупнейших торгующих стран.

Развитые страны используют ССТ как один из способов достижения своих целей в рамках многосторонних переговоров, вынуждая развивающиеся страны принимать на себя обязательства, которые соответствуют позициям развитых стран в ВТО. В качестве одного из примеров можно привести режим в отношении ГУ, где ССТ Европейского союза (ЕС) навязывают механизмы охраны ТРИПС плюс, тогда как ССТ с Соединенными Штатами требуют применения правил ТРИПС минус (согласно которым не допускается создание

---

<sup>104</sup> См. Глобальный экономический прогноз Всемирного банка, 2005 год, стр. 41.

<sup>105</sup> Например, в Индии нулевая тарифная ставка НБН распространяется лишь на 1 процент товаров (там же, стр. 41).

<sup>106</sup> Переговоры по Американской зоне свободной торговли (АЗСТ) провалились преимущественно из-за того, что, по мнению стран МЕРКОСУР, основные барьеры, препятствующие их доступу на рынок США (субсидирование сельского хозяйства и антидемпинговые меры), не могли быть ликвидированы в рамках регионального сотрудничества.

собственных систем ГУ, вместо которых используется традиционная система защиты путем регистрации торговых марок)<sup>107</sup>.

Некоторые сектора экономики развивающихся стран, например текстильная промышленность и сельское хозяйство, могут выиграть от ликвидации пошлин на товары, не подпадающие под преференции, в тех случаях, когда тарифные ставки НБН существенно затрудняют торговлю. Однако беспошлинный экспорт текстильной продукции и одежды часто регламентируется сложными правилами о происхождении товаров, тогда как главные сельскохозяйственные товары могут исключаться. Более того, большинство ССТ не предусматривают ограничений на субсидирование сельского хозяйства в крупнейших развитых странах, в результате чего подрывается конкурентоспособность развивающихся стран-партнеров, даже несмотря на то, что в некоторых случаях существуют двусторонние договоренности об ограничениях на экспортные субсидии<sup>108</sup>. Более того, механизмы сельскохозяйственных гарантий могут применяться только в течение срока исполнения<sup>109</sup>. Развивающиеся страны обычно не имеют конкурентных преимуществ, которые позволили бы им получить в рамках таких соглашений выгоды от либерализации сектора услуг, в частности потому, что многие новые возможности не предусмотрены правилами, регламентирующими краткосрочное перемещение физических лиц (ГАТС, способ 4).

## **Соглашения о свободной торговле с Севером**

С точки зрения национальных стратегий развития преимущества и недостатки ССТ существенно отличаются в зависимости от выбора партнеров. При переговорах по ССТ с развитыми странами развивающиеся страны часто сталкиваются с требованиями о принятии на себя обязательств, которые могут ущемлять их права как членов ВТО и/или эти ССТ могут включать обязательства в областях, которые развивающиеся страны отказались принять как составную часть повестки дня ВТО. Таким образом, хотя главная цель развивающихся стран при заключении ССТ заключается в том, чтобы обеспечить свободный доступ для их основных экспортных товаров на рынки развитых стран и избежать или не допустить тарифных преференций в пользу конкурентов, они часто вынуждены принимать на себя обязательства, которые шире и в еще большей мере ограничивают свободу действий, чем соглашения в рамках ВТО. Представляется, что некоторые развитые страны ведут двойную игру и используют ССТ, чтобы добиться от своих партнеров по ССТ таких обязательств, которых им не удалось добиться в многостороннем контексте. В некоторых случаях развитые страны действуют «по шаблону», который они стремятся применять при всех переговорах по ССТ<sup>110</sup>.

---

<sup>107</sup> См. Vivas, David and Christophe Spennemann, “Dialogo Regional sobre Propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Sostenible” (UNCTAD/ICTSD Project on Intellectual Property and Sustainable Development, Costa Rica, May 2006) ([www.icts.org](http://www.icts.org)).

<sup>108</sup> Тем не менее в рамках ССТ между Чили и США была предпринята попытка урегулировать вопрос о субсидировании экспорта сельскохозяйственной продукции.

<sup>109</sup> Bellmann, Cristophe, “Latin American Countries in Bilateral and Multilateral Agricultural negotiations”, presentation to the Andean Development Corporation, ([www.caf.com/attach/11/default/Lat\\_am\\_Ag.pdf](http://www.caf.com/attach/11/default/Lat_am_Ag.pdf)).

<sup>110</sup> См. [www.ustr.gov/TradeAgreements/bilateral](http://www.ustr.gov/TradeAgreements/bilateral) (USA FTAs), and [www.ecdpm.org](http://www.ecdpm.org) (EU FTAs), and [www.bilaterals.org](http://www.bilaterals.org) for overview of all FTA negotiations and links to many sources.

## ... и с Югом

Расширяющиеся ССТ между развивающимися странами обычно имеют другой формат. Они могут предусматривать «ранний урожай», т.е. набор товаров, подлежащих немедленной либерализации, с рассмотрением множества других вопросов в ходе дальнейших переговоров. В некоторых случаях такой «ранний урожай» включает продукцию текстильной промышленности и плодоовощную продукцию, которые обычно считаются стратегическими товарами в рамках ССТ между Севером и Югом. Обязательства по торговле услугами придерживаются формата точных списков ГАТС, добавляя региональные и двусторонние обязательства к многосторонним протоколам<sup>111</sup>. Заключение двусторонних ССТ с региональными торговыми партнерами часто выражается в соглашениях с широким охватом, конечной целью которых является широкомасштабная региональная интеграция. Отдельные страны и группировки развивающихся стран заключают ССТ с развивающимися странами-партнерами за пределами их регионов. Такие соглашения обычно характеризуются большой гибкостью и призваны способствовать закреплению стран на новых и растущих рынках.

### **Вставка 20: Новые или так называемые «сингапурские» вопросы**

На Марракешской конференции, которая завершила Уругвайский раунд и увенчалась созданием ВТО, в своих заключительных ремарках Председатель перечислил элементы возможной рабочей программы для этой новой организации<sup>112</sup>. Помимо стандартов по торговле и трудовым ресурсам, в пользу которых решительно высказывались Соединенные Штаты, перечень этих элементов включал широкий круг вопросов, таких как взаимосвязь между иммиграционной политикой и международной торговлей, международной торговлей и корпоративным правом, создание механизма компенсации потерь, обусловленных эрозией торговых преференций, взаимосвязь между торговлей, развитием, политической стабильностью и сокращением бедности. Лишь два из этих элементов, а именно политика в области торговли и инвестиций и политика в области торговли и конкуренции, были рассмотрены в 1996 году в ходе первой Конференции министров стран ВТО, на которой на повестку дня были также вынесены вопросы транспарентности государственных закупок и содействия торговле (т.е. сингапурские вопросы). В ходе Канкунской конференции 2003 года с рассмотрения были сняты все вопросы, кроме вопроса о содействии торговле<sup>113</sup>. Тем не менее, развитые страны, высказывающиеся в пользу сингапурских вопросов, продолжают предпринимать усилия по их включению в ССТ с развивающимися странами.

<sup>111</sup> См. [www.ustr.gov/TradeAgreements/bilateral](http://www.ustr.gov/TradeAgreements/bilateral) (USA FTAs), and [www.ecdpm.org](http://www.ecdpm.org) (EU FTAs), and [www.bilaterals.org](http://www.bilaterals.org) for overview of all FTA negotiations and links to many sources.

<sup>112</sup> См. документ MTN.TNC/Min(94)/6 ([www.wto.org](http://www.wto.org)).

<sup>113</sup> Более подробно о событиях, которые привели к этому решению, см. Supperamian M. *Epilogue*, in Sieh Mei Ling op.cit.

## Соглашения о свободной торговле и степень свободы действий правительств

Хотя следует ожидать, что ССТ приведут к ликвидации тарифов для «практически всех» товаров в рамках взаимной торговли между участниками этих соглашений (т.е. в соответствии со статьей XIV ГАТТ), многие ССТ предусматривают дополнительные обязательства, которые могут существенно ограничить или вовсе ликвидировать «политическое пространство», допускаемое соглашениями ВТО. Такие обязательства ограничивают возможности развивающихся стран по достижению целей развития. Поэтому необходимо, чтобы развивающиеся страны имели определенную свободу действий в следующих областях:

а) Интеллектуальная собственность. Особое внимание следует уделять положениям ССТ, которые вынуждают развивающиеся страны отказаться от свободы действий, предусмотренной соглашением по ТРИПС в отношении обязательного лицензирования даже в случае фармацевтической продукции, идущей на нужды здравоохранения<sup>114</sup>. Такие положения подрывают дух и предназначение Дохинской декларации по ТРИПС и здравоохранению, а также дают патентовладельцам возможность блокировать параллельный импорт<sup>115</sup>. ССТ в этой области также могут требовать патентования растений и/или животных или даже всех живых организмов и противодействовать мерам по предотвращению биопиратства<sup>116</sup>. В целях предотвращения использования местным населением географических указаний предпочтение может отдаваться торговым маркам, тогда как меры по охране патентов и авторских прав могут выходить за пределы, установленные ТРИПС. Положения об эксклюзивности информации по сути используются для продления сроков защиты патентов в превышение лимитов, установленных в ТРИПС.

б) Положения об инвестициях могут запрещать развивающимся странам требовать обеспечения определенного уровня эффективности деятельности, что разрешено Соглашением ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей, например при передаче технологий, экспортных операциях или инвестициях в сфере услуг, которые, кстати, поощряются ГАТС ВТО как один из способов укрепления сектора услуг в развивающихся странах. Разделы, касающиеся инвестиций, обычно предусматривают один и тот же режим во всех секторах экономики, а также права по учреждению предприятий, тем самым нарушая обязательства, которые были тщательно оговорены при переговорах по ГАТС. «Экспроприация» может быть истолкована таким образом, что это даст частным инвесторам возможность оспаривать действия правительств и требовать компенсации убытков, связанных с выгодой, упущенной в результате действий правительств на разных уровнях, направленных на обеспечение охраны окружающей среды или на повышение общественного благосостояния. Положения об урегулировании споров могут давать инвесторам право обращаться в инстанции за пределами юрисдикции внутренних судебных органов, в частности в международные

<sup>114</sup> См. Sanya Reid Smith, *TRIPs provisions in US free trade agreements that affect medicine prices paper* presented to Regional meeting of Civil Society organizations on FTAs .in the Arab region , Cairo 9-11 December 2006.

<sup>115</sup> Принятое недавно в Соединенных Штатах законодательство призвано препятствовать включению в будущие ССТ положений, ограничивающих параллельный импорт. См. Sec. 631 of Science, State, Justice and Commerce and Related Appropriations Act 2006, Public Law 109-108.

<sup>116</sup> См. Silvia Rodriguez Cervantes, *FTAs: Trading Away Traditional Knowledge*, GRAIN briefings 2006 ([http://www.grain.org/briefings\\_files/fta-tk-03-2006-en.pdf](http://www.grain.org/briefings_files/fta-tk-03-2006-en.pdf)).



арбитражные органы, решения которых имеют обязательную силу, и в другие инстанции.

с) Совокупные последствия разделов СТС по «Инвестициям», «Торговле услугами» и «Электронной торговле» могут подорвать усилия правительств по достижению социальных и культурных целей (например, по обеспечению всеобщего охвата, сохранению культурной самобытности и т.д.). Списки исключений применительно к торговле услугами не оставляют пространства для маневра при зарождении новых видов услуг, основанных на высоких технологиях. Особое внимание следует уделять сфере культуры, в случае которой сочетание списков исключений в отношении услуг, и положений, предусматривающих свободу электронной торговли (в том числе цифровыми продуктами), может привести к несоблюдению положений, закрепленных в оговорках к графикам ГАТС в целях обеспечения «неприкосновенности» сферы культуры<sup>117</sup>.

d) Что касается торговли сельскохозяйственными товарами, то гарантии в этой области могут постепенно смениться полной либерализацией. Либерализация может принимать форму поэтапного повышения тарифных квот (ТК) вплоть до ликвидации лимитов. Это часто сопровождается поэтапной ликвидацией тарифов, применяемых в случаях превышения квот<sup>118</sup>. Необходимо заботиться о том, чтобы СТС включали механизмы гарантий, разработанные на основе тех же критериев, которые использует ВТО, чтобы обеспечить продовольственную безопасность, приемлемый уровень жизни и содействовать развитию сельских районов. Прежде чем приступать к переговорам по СТС, необходимо обеспечить наличие законодательства о механизмах особых гарантий (МОГ), например таких, как критерии автоматической корректировки. Вопрос о том, будут ли соглашения ВТО по МОГ и ОСП распространяться на существующие ССТ, пока остается открытым.

g) Хотя тарифные барьеры в случае стратегических товаров не могут сохраняться бесконечно, они подлежат поэтапной ликвидации в течение более длительного периода.

h) ССТ также включают обязательства в области государственных закупок. Хотя такие обязательства могут иметь ту же структуру, что и обязательства в рамках многосторонних соглашений ВТО, они носят дискриминационный характер и распространяются как на товары, так и на услуги.

i) Обязательства, касающиеся субсидий, могут не допускать существования системы двойных цен на энергоносители, хотя эта система разрешена ВТО.

ССТ также могут быть недостаточны с точки зрения обеспечения доступа развивающихся стран на рынки, поскольку они могут исключать ключевые экспортные товары (например, рис, сахар, говядину) или услуги (например, ПФЛ), или такие товары и услуги могут характеризоваться минимальной либерализацией.

---

<sup>117</sup> См. Bernier, Ivan, *Recent FTAs of the United States as Illustrations of their New Strategy Regarding the Audio-Visual Sector* (2004) ([www.mcc.gouv.qc.ca/international/diversite-culturelle/eng/pdf/conf\\_seoul\\_ang\\_2004.pdf](http://www.mcc.gouv.qc.ca/international/diversite-culturelle/eng/pdf/conf_seoul_ang_2004.pdf)).

<sup>118</sup> Например, в рамках Соглашения между Перу и США гарантийные механизмы в виде «отката назад» к тарифам НБН приводятся в действие, когда объем импорта превышает установленные квоты на определенный процент.

ж) Обеспечение соблюдения правил происхождения товара может быть затруднено, и таким образом многие экспортные товары могут не подпадать под беспошлинный режим. Необходимо заботиться о том, чтобы строгие правила о происхождении товаров не подрывали конкурентоспособность отраслей, а также о том, чтобы правила о происхождении товаров имели совокупный характер. Правила о происхождении товаров, аналогичные «правилу о происхождении пряжи», могут подрывать конкурентную позицию экспортирующей страны-бенефициария, поскольку преференциальные тарифные скидки могут быть недостаточными в условиях конкуренции с непреференциальными поставщиками.

к) Экспорту по-прежнему могут препятствовать нетарифные барьеры (например, СФМП).

л) Некоторые меры, ведущие к искажениям в международной торговле, могут не подлежать включению в двусторонние или региональные соглашения (например, сельскохозяйственные субсидии и антидемпинговые меры). Тем не менее, они могут свести на нет ожидаемые выгоды от включенных в некоторые ССТ положений, предусматривающих ликвидацию экспортных субсидий<sup>119</sup>.

С другой стороны, положительно то, что ССТ могут открыть возможности по решению вопросов, которые не просто урегулировать в рамках многосторонних соглашений. К числу таких вопросов относятся:

м) Обязательства по ПФЛ, например такие, которые предусматривают открытый доступ для ПФЛ в случае представителей конкретных профессий. Достичь договоренностей, касающихся защиты прав иностранных работников, может быть проще в рамках двусторонних переговоров<sup>120</sup>.

н) Проведение переговоров по соглашениям о взаимном признании, касающихся лабораторий для тестирования (например, применительно к СФМП), а также сертификации работников сферы услуг, часто более результативно в субрегиональном или двустороннем контексте<sup>121</sup>.

о) Помощь странам-чистым импортерам продовольствия<sup>122</sup>.

р) Меры по сотрудничеству в таких областях, как культурный обмен и транспорт, также могут быть оговорены в ССТ.

с) СФМП и ТБТ. При заключении ССТ развивающиеся страны могут добиться включения положений о финансовой и технической помощи для преодоления барьеров, об обмене информацией, о правилах проверки, о сертификации, а также о мерах по контролю над импортом, которые

---

<sup>119</sup> В этом плане были предприняты некоторые попытки. Например, соглашение о двусторонней торговле между Канадой и Чили запрещает антидемпинговые пошлины, а соглашения между Чили и США и Перу и США предусматривают ликвидацию экспортных субсидий во взаимной торговле при условии, что принимаются меры по противодействию экспортным субсидиям из третьих стран. См. [www.ustr.gov/Trade\\_Agreements/bilateral/Peru\\_TPA](http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/bilateral/Peru_TPA) и [www.ustr.gov/Trade\\_Agreements/bilateral/Chile\\_TPA](http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/bilateral/Chile_TPA).

<sup>120</sup> Последним вопросом на повестке дня в переговорах по ССТ между Филиппинами и Японией были квоты на въезд медсестер и признания их профессиональной квалификации. Для описания связанных с этим вопросов см. Tullao, Tereso S. and M. A. Cortez, *Movement of Natural Persons between the Philippines and Japan: Issues and Prospects*, presentation at De La Salle University, Manila, September 2003 (available at [http://pascn.pids.gov.ph/jpepa/docs/tullao-revised\\_sept%2009.PDF](http://pascn.pids.gov.ph/jpepa/docs/tullao-revised_sept%2009.PDF)).

<sup>121</sup> Например, см. описание сингапурского подхода, [www.fta.gov.sg](http://www.fta.gov.sg).

<sup>122</sup> См. draft Economic Partnership Agreement between the EU and the COMESA countries, 4<sup>th</sup> draft EPA/8<sup>th</sup> RNF/24-8-2006 (available at [www.bilaterals.org](http://www.bilaterals.org)).

обеспечивают большую безопасность для экспортеров<sup>123</sup>. ССТ также могут включать положения о технической и финансовой помощи во многих секторах, например в таких, как энергетика, рыбное хозяйство, охрана традиционных знаний, товарная диверсификация, а также развитие инфраструктуры<sup>124</sup>.

г) Меры по содействию торговле и инвестициям (стимулы, торговые ярмарки) и по решению проблем конкуренции (например, туризм). Кроме того, некоторые ССТ включают положения о программах, в рамках которых предоставляется помощь в целях повышения конкурентоспособности предприятий страны-партнера<sup>125</sup>.

с) Правила о происхождении товаров, разработанные с учетом потребностей развивающихся стран.

---

<sup>123</sup> См. Rudloff, B. and J. Simon, “Comparing EU FTAs, Sanitary and Phytosanitary Regulations”, ECDPM in Brief (Maastricht: 2004) ([www.ecdpm.org](http://www.ecdpm.org)).

<sup>124</sup> См. draft Economic Partnership Agreement between the EU and the COMESA countries, op. cit.

<sup>125</sup> Примером этого служит программа “mise a niveau”, финансируемая ЕС в Средиземноморских странах-партнерах. См. Lakhoua, Faycal, “The Tunisian Experience of ‘Mise à Niveau’, Conceptual Issues and Policy Orientations”, Marrakech, September 1998 (<http://www.worldbank.org/mdf/mdf2/papers/benefit/finance/lakhoua.pdf>).

## **XI. Секторальные приложения**

### **Приложение 3А: Текстиль и одежда: по-прежнему первый шаг на пути к индустриализации?**

Развитие сектора текстиля и одежды (ТО) было первым шагом на пути к индустриализации для большого числа стран, включая те, которые сегодня являются высокоразвитыми. В настоящее время этот сектор является одним из главных источников занятости и инвалютных доходов для большого числа бедных стран. Однако правительства этих стран должны разработать стратегию, которая позволила бы сектору ТО продолжать играть эту роль в условиях конкуренции на мировом рынке, которая обострилась вследствие полного упразднения квот после того, как 1 января 2005 года было завершено выполнение положений Соглашения по текстилю и одежде.

*Сектор текстиля и одежды и цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия*

Сектор текстиля и одежды дал толчок экономическому росту и индустриализации в большом числе стран, включая те, которые сегодня являются высокоразвитыми. Этот сектор обеспечивает столь необходимые поступления от экспорта, причем в 2004 году общемировой объем экспорта этого сектора превысил 453 млрд. долл. США<sup>126</sup>. Сектор текстиля и одежды на протяжении последних двух десятилетий был одним из двух наиболее динамичных секторов в мировой торговле, несмотря на высокие тарифы и квоты в основных импортирующих странах. Можно рассчитывать на то, что рост спроса на одежду на мировом рынке сохранится, что продолжит открывать новые возможности для всех эффективных производителей. Однако более важно то, что сектор ТО является одним из секторов с наиболее высокой занятостью, и в нем занято 40 миллионов человек, преимущественно женщин, у которых нет других возможностей по трудоустройству. Во многих развивающихся странах достижение ЦРДТ неразрывно связано с будущим сектора ТО.

Для многих развивающихся стран возможности обеспечения экономического роста и повышения уровня занятости за счет экспорта возникали благодаря искусственному режиму (СТО и предыдущих соглашений), которыми регламентировалась мировая торговля продукцией этого сектора на протяжении полвека. Полное завершение выполнения положений Соглашения ВТО по текстилю и одежде (СТО) по состоянию на 1 января 2005 года, в результате чего произошла «интеграция» сектора текстиля и одежды в рамках обычных многосторонних правил, привело к возникновению вопроса о способности многих развивающихся стран, особенно наименее развитых стран (НРС), конкурировать с более крупными и эффективными поставщиками. Развивающиеся страны (как нынешние, так и потенциальные экспортеры текстиля и одежды) нуждаются в новой политике для реагирования на обострение конкуренции в торговле этими товарами.

Потенциальные поставщики должны определить, создает ли сектор ТО, и особенно его подсектор по производству одежды, возможности для роста и повышения занятости, а также будет ли оправданным его привилегированное

---

<sup>126</sup> www.wto.org.

положение в стратегиях развития. Такие стратегии обычно включают меры по а) облегчению доступа к основным рынкам; б) повышению производительности труда и конкурентоспособности; с) обеспечению справедливого распределения выгод от экспортной деятельности и д) улучшению условий труда<sup>127</sup>.

#### *Доступ к рынкам*

Даже после упразднения системы квот экспортирующие страны продолжают сталкиваться с трудностями в плане доступа к основным рынкам. Несколько экспортирующих стран являются партнерами по СТО с Соединенными Штатами или с Европейским союзом или получают выгоды от преференционного тарифного режима. Большинство развитых стран выполнили свои обязательства (ЦРДТ 8) обеспечить беспошлинный режим для всех товаров, импортируемых из НРС. Однако, как представляется, США не хотят применять этот режим к текстилю и одежде. Другие развивающиеся страны получают выгоды от ОСП в секторе ТО, однако опять же не в торговле с Соединенными Штатами. Таким образом, тарифный протекционизм сохраняется в этом секторе на высоком уровне<sup>128</sup>.

Однако экспортирующие страны, очевидно, чрезвычайно озабочены тем, что для обеспечения конкурентоспособности на международных рынках им требуется доступ на условиях максимально возможного благоприятствования. Они могут присоединяться к многосторонним инициативам по обеспечению беспошлинного режима в контексте ОСП, тогда как к НРС может применяться особый беспошлинный режим. НРС настаивают на придании такому режиму связанного статуса, т.е. чтобы он рассматривался как «право» членом ВТО и подлежал юридической защите через механизмы урегулирования споров. Однако это еще не было принято. В ходе Конференции министров в Гонконге НРС потерпели поражение, когда было принято решение, что после 2008 года развитым странам будет разрешено исключить из беспошлинного режима 3 процента их импорта из НРС! Наименее развитым странам следует продолжать добиваться полной отмены пошлин и квот, что согласуется с целью 13 ЦРДТ 8 и является наилучшим способом обеспечения преференционного доступа к основным мировым рынкам.

В ходе Дохинского раунда группа по доступу на рынки несельскохозяйственной продукции (ГДНП) также рассматривала нулевой вариант (т.е. свободную секторальную торговлю) применительно к ТО. Похоже, что наиболее вероятным результатом станет гармонизация формулы расчета тарифов.

По-прежнему существующие тарифные барьеры применительно к импорту ТО приводят к тому, что производители из развивающихся стран-экспортеров требуют заключения ССТ с крупнейшими странами-импортерами, в частности с США, которые отказываются применять ОСП к этому сектору. Беспошлинный доступ для текстильной продукции и одежды обычно

---

<sup>127</sup> Этот раздел в значительной мере основан на Инициативе ПРООН по торговле и инвестициям в Азиатско-Тихоокеанском регионе, *International Trade in Textiles and Clothing and Development Policy Options: After the Full Implementation of the WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC) on 1 January 2005*, policy paper (Colombo: 2005) ([www.undprcc.lk/Publications/Publications/T&C/PolicyPaper.pdf](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/T&C/PolicyPaper.pdf)). See also publications of the International Textiles and Clothing Bureau at [www.itcb.org](http://www.itcb.org).

<sup>128</sup> См. Главу 4 Доклада ПРООН по развитию человеческого потенциала, 2005 год, *International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World* (New York, 2005) (<http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>).

регулируется сложными правилами происхождения товаров, которые обеспечивают различные режимы для разных преференциальных торговых партнеров. Эти правила происхождения товаров обычно предназначаются для обеспечения «захвата рынка» экспортерами пряжи и тканей «импортирующей» страны. ССТ обычно требуют существенных встречных уступок со стороны экспортирующей развивающейся страны. Заключение ССТ связано с риском того, что экспортеры ТО будут оказывать чрезмерное влияние на переговоры по ССТ, в результате чего очевидный выигрыш экспортеров ТО будет «куплен» за счет чрезмерных взаимных уступок по другим секторам, что может подорвать усилия экспортирующих развивающихся стран в области развития. Для того чтобы развивающаяся страна-экспортер ТО могла получить реальные выгоды от заключения ССТ, крайне необходимо, чтобы правила о происхождении товаров охватывали как можно более широкий круг источников факторов производства и включали приемлемые критерии размеров добавленной стоимости. Разнообразные факторы, которые следует учитывать при рассмотрении возможности заключения ССТ, перечислены в разделе X.

ССТ между развивающимися странами включают ТО, и в некоторых случаях текстиль и одежда попадают в список товаров «раннего урожая». Некоторые страны, такие как Таиланд, диверсифицируют свои экспортные рынки за счет региональных соглашений с другими развивающимися странами<sup>129</sup>.

#### *Правила о происхождении товаров*

Преференциальный тарифный режим неизбежно связан с правилами о происхождении товаров. Например, ССТ, заключаемые США, включают «правило о происхождении пряжи», согласно которому беспошлинный режим распространяется только на такие экспортные товары ТО, которые изготовлены из пряжи и тканей, произведенных либо в США, либо в экспортирующей стране. ССТ с разными партнерами содержат различные варианты «правила о происхождении пряжи», некоторые из которых более либеральны, чем другие. ЕС предпочитает критерий двойной трансформации. Применение строгих и сложных правил о происхождении товаров может дать два разных результата: а) если экспортные товары не соответствуют критериям, на них не распространяется преференциальный режим, и, таким образом, они подлежат обложению таможенными пошлинами по ставкам НБН; б) если экспортные товары удовлетворяют требованиям правил, для них открыт беспошлинный доступ. Однако издержки, связанные с соблюдением правил, настолько высоки, что такие товары неконкурентоспособны, даже несмотря на преференциальные тарифные ставки. Очевидно, что следовало бы отдавать предпочтение таким правилам о происхождении товаров, которые допускают использование факторов производства из наиболее дешевых и высококачественных источников. То, в какой мере экспортирующая страна зависит от импорта факторов производства (т.е. текстиля и тканей), определяет последствия применения правил о происхождении товаров. Тем не менее, даже основные производители сырья находят нужным импортировать факторы производства для поддержания своей конкурентоспособности.

Опыт подсказывает, что правила о происхождении товаров являются одним из главных факторов, определяющих уровень доступа на рынки ТО. Когда Канада либерализовала свои правила о происхождении товаров применительно к

---

<sup>129</sup> См. Главу 4 Доклада ПРООН по развитию человеческого потенциала, 2005 год, *International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World* (New York, 2005) (<http://hdr.undp.org/reports/global/2005/>).

импорту одежды из НРС, ликвидировав требование о двойной трансформации и снизив требование к уровню добавленной стоимости до 25 процентов, импорт из НРС увеличился экспоненциально! Тот факт, что экспортеры, пользующиеся преференциальным режимом, теряют долю на рынке несмотря на снижение тарифов, вероятно объясняется жесткими правилами о происхождении товаров<sup>130</sup>. Кумуляционные положения могут облегчить соблюдение правил о происхождении товаров и способствовать развитию торговли между развивающимися странами.

Движение торговых потоков в период после истечения срока действия СТО (2005 год) указывает на то, что большинство преференциальных поставщиков теряют свою долю на рынке, в особенности в Соединенных Штатах, за счет вытеснения Китаем и несколькими другими азиатскими странами (например, Индией, Пакистаном, Бангладеш, Индонезией и Камбоджей), которые по-прежнему конкурентоспособны. В условиях отсутствия квот преференциальные тарифные ставки не обеспечивают достаточных стоимостных преимуществ по сравнению с более конкурентоспособными поставщиками, особенно когда преференциальные тарифы компенсируются применением правил, подобных «правилу о происхождении пряжи». В других более мелких государствах, где отрасли по производству текстиля и одежды были созданы исключительно в целях избежания квот, эти отрасли уже разорились (например, Лесото, Мальдивские Острова и Непал)<sup>131</sup>.

#### *Повышение производительности труда и конкурентоспособности*

В качестве краткосрочных мер правительств по повышению конкурентоспособности за счет снижения стоимости прямых факторов производства (например, труда и тканей) можно рассматривать следующие: а) упразднение тарифов, бюджетных и других препятствий для импорта пряжи и тканей; б) повышение производительности труда за счет программ профессиональной подготовки. Высокий уровень знаний и профессиональных навыков работников может содействовать успешной специализации на нишевых рынках более сложных предметов одежды. Например, Шри-Ланка добилась успехов на рынке женских нарядов<sup>132</sup>.

---

<sup>130</sup> Документ соответствующего секторального консультативного комитета (ИТАС-5) по ССТ между США и Бахрейном весьма красноречиво описывает последствия применения «правила о происхождении пряжи»: *«обзор основных розничных продавцов одежды, проведенный Национальной федерацией предприятий розничной торговли, подтверждает недостатки правила о происхождении пряжи. Участники обзора были единодушны в мнении о том, что правило о происхождении пряжи неэффективно с точки зрения затрат и приводит к чистому росту издержек по производству одежды даже с учетом экономии, связанной с ликвидацией тарифов и квот. Все предприятия розничной торговли, принявшие участие в обзоре, также сообщили, что в результате применения правила о происхождении пряжи произошли изменения в их закупочных операциях за счет ускорения перехода от торговли с преференциальными торговыми партнерами, такими как Мексика, к которым применяется это правило, к торговле с определенными крупными азиатскими поставщиками, особенно с Китаем. Хотя некоторые представители текстильной промышленности США решительно высказываются за включение правила о происхождении пряжи в ССТ, поскольку, по их утверждениям, это необходимо для защиты внутренних производителей пряжи и тканей от китайской конкуренции, опыт свидетельствует о том, что применение этого правила дает обратный результат и ведет к росту объема закупок китайской одежды.*

<sup>131</sup> Там же.

<sup>132</sup> См. Adhikari, Ratnakar and Yumiko Yamamoto, *Flying Colours, Broken Threads: One Year of Evidence from Asia after the Phase-out of Textiles and Clothing Quotas, Tracking Report* (Colombo: UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative, December 2005) ([www.undprcc.lk](http://www.undprcc.lk)).

Также можно снизить целый ряд косвенных издержек за счет программ по улучшению инфраструктуры и снабжения, упрощению бюрократических процедур, созданию условий для специализированного обучения и по подготовке дизайнеров. При прочих равных условиях покупатели отдают предпочтение таким поставщикам, которые способны в короткие сроки обеспечить обновление фасонов одежды и пополнение товарных запасов. Поэтому снижение косвенных издержек совершенно необходимо с точки зрения удовлетворения потребностей покупателей. В связи с отменой режима квот покупатели неизбежно сократят количество поставщиков и будут работать с такими фабриками, которые способны удовлетворить их требования. С другой стороны, желая диверсифицировать страновой риск, они будут искать конкурирующих поставщиков в нескольких странах.

Также большую важность приобретают меры в области национальной политики по повышению конкурентоспособности и эффективности экспорта за счет облегчения торговли и кредитования экспортной деятельности, особенно в случае мелких и средних предприятий (МСП). В более долгосрочной перспективе правительства могут поощрять создание торговых марок и заботиться об укреплении их репутации. Это чрезвычайно важно, поскольку развитие экспортного потенциала секторов по производству текстиля и одежды было первым шагом на пути к индустриализации во многих странах. Учитывая этот исторический опыт, преждевременное исчезновение этого сектора до того, как удалось развить другие отрасли, может существенно ограничить возможности создания восходящей спирали, которая рассмотрена в разделах III и IV.

#### *Справедливость: распределение выгод*

Экспортеры ТО также должны бороться с наследием тяжелых условий труда и эксплуатации, которые характерны для этого сектора. Сектор ТО ассоциируется с «потогонными» условиями труда и эксплуатацией работников, особенно женщин, что служит поводом для беспокойства международного сообщества. В некоторых случаях условия труда невыносимы. По некоторым заявлениям, женщины, работающие на предприятиях по производству одежды в Бангладеш, вынуждены бросать работу по истечении пяти лет из-за ухудшения состояния здоровья в результате невыносимых условий труда. Такая система является контрпродуктивной, поскольку тяжелые условия ведут к снижению производительности труда. Успеха добиваются те страны, которые делают капиталовложения в повышение профессиональной квалификации работников.

Усиление конкуренции может привести к снижению занятости и дальнейшему ухудшению условий труда. Необходимы меры, например принятие нового законодательства, которое обеспечило бы соблюдение положений конвенций Международной организации труда (МОТ). Покупатели также становятся более восприимчивы к социальным проблемам и требуют гарантий того, что поставщики обеспечат соблюдение минимальных трудовых стандартов. Например, представляется, что усилия Камбоджи по соблюдению трудовых стандартов вызывают одобрение со стороны покупателей<sup>133</sup>.

---

<sup>133</sup> Там же.



### **Приложение 3В: Рыбное хозяйство — продвижение товаров, производимых бедным населением, на мировой рынок**

Рыболовство является источником продуктов питания и занятости для миллионов бедных людей, и рыбное хозяйство дает им возможности выхода на прибыльные экспортные рынки. Однако экспорт продукции рыбного хозяйства связан с рядом сложностей, относящихся к охране окружающей среды и распределению выгод. Перед развивающимися странами стоит задача максимизации вклада этого сектора в достижение ЦРДТ. Хотя рыбное хозяйство уникально во многих отношениях, другие экспортные отрасли в развивающихся странах сталкиваются с аналогичными проблемами по распределению выгод и предотвращению нанесения ущерба окружающей среде.

#### *Рыбное хозяйство и цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия*

Хотя рыбаки относятся к наиболее бедным слоям населения, мелкие рыболовные хозяйства способствуют более справедливому распределению ресурсов и является одним из источников продуктов питания и занятости<sup>134</sup>. Это особенно справедливо в отношении тех людей, которые не имеют доступа к сельскохозяйственным землям, кредитам и средствам производства. По данным ФАО, в 2002 году в морском рыболовстве и рыбном хозяйстве было непосредственно задействовано 38 миллионов человек, 20 процентов из которых работает индивидуально или на субсекторальном уровне и имеет доход менее 1 долл. США в день. Еще 17 миллионов человек с низким доходом, значительная часть которых женщины, заняты в изготовлении лодок, рыболовецких сетей, переработке и сбыте продукции этого сектора. Рыболовы зачастую относятся к слоям населения, которые характеризуются наиболее низкими индикаторами человеческого развития, такими как уровень грамотности и материнской смертности. Рыболовное хозяйство подвержено воздействию погодных условий и стихийных бедствий; в декабре 2004 года в результате цунами в Индийском океане были уничтожены средства к существованию миллионов бедных рыбаков. Поэтому развитие сектора рыбного хозяйства может сыграть важную роль в содействии достижению жителями прибрежных регионов целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия Организации Объединенных Наций (ЦРДТ), особенно цели 1 по ликвидации крайней нищеты и голода.

Экспорт продукции рыбного и водного хозяйства растет быстрыми темпами. Объем мировой торговли рыбой значительно возрос, причем 37 процентов от общего улова рыбных хозяйств развивающихся стран (выраженные в живом весе эквиваленте) различными путями поступает в международную торговлю. Чистый экспорт морепродуктов из развивающихся стран увеличился с 10 млрд. долл. США в 1990 году до 18 млрд. долл. США в 2002 году. Общее производство (улов и рыбофермы) возросло со 118 млн. тонн в 1997 году до 132 млн. тонн в 2003 году, хотя это произошло в основном благодаря росту производства рыбных ферм, поскольку улов остается на уровне 84 млн. тонн. На субсектор мелкого рыболовства приходится почти 50 процентов мирового

<sup>134</sup> См. публикации и доклады Международной группы поддержки рыбных промыслов на Интернетe: [www.icsf.net](http://www.icsf.net) and [www.icsf.org](http://www.icsf.org). Также см. Deere, Carolyn, *Net Gains: Linking Fisheries Management, International Trade and Sustainable Development* (IUCN, The World Conservation Union, 2000). ([www.users.ox.ac.uk](http://www.users.ox.ac.uk)).

улова. Когда бедному населению предоставляется возможность участвовать в экспорте более ценных видов рыбы, его доходы существенно возрастают.

Однако в условиях отсутствия эффективных мер по контролю над рыболовством рост экспорта этой отрасли может иметь чрезвычайные негативные последствия с точки зрения истощения рыбных ресурсов развивающихся стран. Высокие доходы от экспорта рыбы привели к перенасыщению отрасли, а именно к чрезмерной активизации рыболовства, капиталовложениям в современные и разрушительные виды рыболовного оборудования, а также к чрезмерному отлову рыбы в некоторых коммерческих важных водах. Во многих странах это привело к быстрому истощению рыбных запасов в прибрежных водах, что имело серьезные негативные последствия для мелких рыболовных хозяйств. Иностранные рыболовецкие суда из развитых стран часто получающие выгоды от субсидий и несбалансированных двусторонних соглашений, занимаются отловом рыбы (зачастую противозаконно), что также ведет к истощению национальных рыболовных зон развивающихся стран<sup>135</sup>. В целом, 12 из 16 определенных ФАО рыболовных регионов либо истощены, либо эксплуатируются.

Деятельность рыболовных хозяйств наносит ущерб окружающей среде, например, приводя к повышению солености воды на рисовых фермах, и поэтому развитие этих хозяйств строго ограничивается во многих развивающихся странах. Бедные рыбаки не способны привлечь капитал для участия в секторе аквакультуры, и таким образом рост экспорта рыбы и рыбных продуктов не принес пользы большинству рыбаков, а во многих случаях как раз наоборот — привел к росту бедности среди рыбаков<sup>136</sup>.

#### *Барьеры для экспорта рыбных продуктов*

В большинстве развитых стран (за исключением ЕС) к импорту свежей, мороженой или охлажденной рыбы и основных рыбных продуктов применяются низкие тарифы. В большинстве крупных развитых стран на морепродукты распространяется действие общей системы преференций (ОСП). Рост тарифных ставок является основным препятствием для экспорта обработанной рыбы и рыбных продуктов, поскольку в случае этих товаров тарифы могут достигать 20 процентов, и в зависимости от соблюдения или превышения квот размеры тарифов могут колебаться. Рыбоперерабатывающие предприятия создают рабочие места для женщин и дают возможность увеличить совокупный доход рыбацких семей. Однако создаются новые барьеры, затрудняющие экспорт продукции рыбного хозяйства развивающихся стран (например, все большее распространение получают антидемпинговые пошлины). Санитарные и фитосанитарные меры, например связанные со стандартами продовольственной безопасности, природоохранные меры, например программы по экологической маркировке и сертификации, а также требования МСОС создают серьезные препятствия для участия мелких рыболовных хозяйств в экспорте.

Общепризнано, что субсидии привели к неестественному росту рыболовного флота и к увеличению отлова рыбы, что ведет к истощению рыбных запасов.

---

<sup>135</sup> См. Главу 4 Доклада ПРООН по развитию человеческого потенциала, 2005 год.

<sup>136</sup> Этот раздел в значительной мере основывается на следующих документах: Tokrishna, Ruangrai, "The Fisheries Sector in Asian Countries, Sustainable Fisheries, Human Development and Trade Liberalization", UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document (Ханой: 2003 год) (которые можно найти на Интернетe [www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).

Согласно оценкам, на субсидии приходится до 20 процентов денежных поступлений портов. Поэтому похоже, что в ходе Дохинского раунда формируется консенсус о том, что «необходимы договоренности по правилам, существенно ограничивающим субсидирование. Однако также следует признавать, что мелкие рыбные хозяйства нуждаются в государственной помощи»<sup>137</sup>.

#### *Стандарты продовольственной безопасности и мелкие рыбные хозяйства*

СФМП стали более строгими, в результате чего многие производители, особенно наиболее бедные рыбаки, не допускаются к экспортным рынкам. Системы, основанные на анализе рисков на основе критических контрольных показателей (АРККП), и научных методах анализа рисков применяются Соединенными Штатами, ЕС и Японией, на которые приходится в общей сложности 75–80 процентов стоимостного объема импорта морепродуктов (ФАО, 2004 год). Международные механизмы регулирования безопасности и качества морепродуктов закреплены в двух соглашениях ВТО (СФМП и ТБТ), а также в стандартах, руководящих принципах и рекомендациях, разработанных соответствующими комитетами *Codex Alimentarius*. Эти критерии безопасности и качества также закреплены в Кодексе поведения ответственного рыболовства, в частности в статьях 6 и 11 (ФАО, 2004 год). Природоохранные правила (например, связанные с проблемой креветки/черепахи) также создают серьезные препятствия для мелких рыболовных хозяйств. Внедряемые развивающимися странами на добровольной основе схемы экологического маркирования в целях укрепления рыболовных хозяйств также могут быть помехой для мелких рыболовов, которые обычно недостаточно организованы, чтобы удовлетворять соответствующим требованиям.

#### **Вставка 21: Примеры последствий СФМП для бедных**

С точки зрения мелких рыболовных хозяйств принятие плана АРККП связано не только со стоимостными аспектами, но и с трудностями выполнения такого плана в момент улова рыбы, особенно в случае мелких плавучих средств, таких как катамараны и каноэ, использующих в качестве причала необорудованный берег, например в Индии. Согласно стандартам ЕС и США, рыба должна помещаться в контейнеры с льдом или в морозильники непосредственно в момент улова. Традиционные плавучие средства, такие как катамаран, которые изготовлены из связанных бревен, трудно оборудовать такими контейнерами для хранения рыбы. При этом большое количество катамаранов, использующих длинные удочки и жаберные сети, используются для лова рыбы с целью экспорта. Строгое соблюдение правил, основанных на АРККП, может привести к тому, что мелкие производители, пользующиеся такими рыболовными плавучими средствами, потеряют доступ к экспортным рынкам.

При заходе в рыболовецкие гавани или перегрузочные центры согласно требованиям стандартов стран-импортеров по перегрузке рыбы традиционные рыболовы обязаны обращаться к рыбой,

<sup>137</sup> Например, см. недавние предложения Бразилии TN/RL/GEN/79/Rev.4 и Соединенных Штатов TN/RL/GEN/145 на Интернетe [www.wto.org](http://www.wto.org).

предназначенной для экспорта, так, чтобы не допустить ее контакта с песком. Многие рыболовецкие поселки, занимающиеся ловлей рыбы, креветок и головоногих моллюсков для экспортного рынка, могут не иметь доступа к таким гаваням и центрам и вынуждены пользоваться необорудованным берегом, что затрудняет соблюдение правил, основанных на АРККП, за исключением тех случаев, когда они способны приобрести холодильные контейнеры и обеспечить их соответствие гигиеническим нормам.

Хотя рост тарифных ставок представляет собой существенный барьер, санитарные и природоохранные правила являются для мелких рыболовных хозяйств наиболее труднопреодолимым препятствием на пути к мировому рынку и относятся к нетарифным барьерам. Решить проблему нетарифных барьеров можно на многостороннем уровне за счет достижения договоренностей по совершенствованию положений Соглашения ВТО по СФМП, касающихся эквивалентности стандартов и правил, регулирующих использование экологического маркирования. Однако для того, чтобы бедные рыбаки были способны выполнять требования страны-импортера, необходимо, чтобы они получали помощь в виде финансовой и технической поддержки, а также строительства пунктов по приему рыбы и на двустороннем уровне.

Существует ряд многосторонних соглашений по окружающей среде, предназначенных для предотвращения истощения рыбных запасов, особенно запасов мигрирующих видов. Некоторые из них включают положения о торговле. Необходимо обеспечить, чтобы правила ВТО или положения ССТ не препятствовали эффективному выполнению этих многосторонних соглашений.

Развивающиеся страны принимают законы по защите интересов мелких рыбных хозяйств, в частности за счет ограничения лова в ИЭЗ и отведения части территориальных вод для использования мелкими рыболовными хозяйствами<sup>138</sup>. Предоставление кредитов бедным людям на цели создания рыбных хозяйств и экспорта рыбы на мировой рынок было бы для бедных рыболовов хорошей поддержкой. Меры по укреплению хозяйств, занимающихся предэкспортной обработкой рыбы, также могут способствовать росту дохода и созданию новых рабочих мест в этом секторе.

---

<sup>138</sup> См. Mathew, Sebastian, *Trade in Fisheries and Human Development in India*, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document (Hanoi: 2003) (available at [www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4)).

## Приложение 5А: Экологические услуги

Предоставление экологических услуг является основным залогом достижения ЦРДТ 7, в число которых входят такие целевые показатели, как сокращение вдвое доли населения, не имеющего гарантированного доступа к чистой питьевой воде и элементарным средствам санитарии и существенное улучшение условий жизни по крайней мере 100 миллионов человек, живущих в трущобах, к 2015 году. Перед правительствами стоит задача изыскать инвестиционные средства для усовершенствования и модернизации служб водоснабжения и санитарных служб при обеспечении охвата наиболее бедных слоев населения.

По оценкам, 1,1 миллиарда человек не имеет доступа к чистой питьевой воде, тогда как 2,6 миллиарда человек живет в антисанитарных условиях<sup>139</sup>. Почти половина населения развивающихся стран страдает по крайней мере от одного инфекционного заболевания, вызванного неадекватностью водоснабжения и санитарных услуг, и от дизентерийных заболеваний ежегодно умирает 1,8 миллиона человек. Неадекватность водоснабжения и санитарных условий являются главной причиной детской смертности, которая, согласно ЦРДТ 4, должна быть сокращена на две трети. В соответствии с целями 10 и 11 ЦРДТ 4 для достижения существенного улучшения условий жизни 100 миллионов человек, проживающих в трущобах, число людей, не имеющих гарантированного доступа к чистой питьевой воде, должно быть сокращено вдвое.

Для достижения этой цели требуются колоссальные инвестиции. Для удовлетворения мировых потребностей в воде, по оценочным данным, ежегодно требуются инвестиции в размере 180 млрд. долл. США, и широко распространено мнение о том, что такие финансовые ресурсы и соответствующие технологии имеются преимущественно в частном секторе. Учитывая масштабы необходимых инвестиций в водные проекты, а также длительные периоды их окупаемости, инвесторы требуют эффективного контроля. Такой контроль может быть обеспечен в рамках обязательств по торговле экологическими услугами, предусмотренных в ГАТС и других соглашениях о торговле. Дохинская декларация ВТО выделяет экологические товары и услуги как приоритетные объекты либерализации. Существует множество заявок на обеспечение полного коммерческого присутствия канализационных и прочих экологических служб (эти заявки не касаются воды, предназначенной для человеческого потребления).

Однако, приватизация инфраструктурных служб происходит на фоне жарких дебатов о подходящей роли частного сектора в этой области и ведет к серьезным конфликтам, особенно в случае крупномасштабных проектов с участием многонациональных компаний. В качестве альтернативы полной приватизации несколько развивающихся стран опираются на государственно-частные партнерства (ГЧП), в рамках которых частные компании в разной мере вовлечены в разработку и строительство инфраструктурных объектов и/или управление такими объектами и/или их финансирование. Приватизация водонакопительных, очистительных или распределительных систем часто сталкивается с оппозицией, особенно со стороны тех, кому предстоит покрывать возрастающие издержки по совершенствованию водоснабжения. Помимо этого, существуют опасения, что выгоды, связанные с

---

<sup>139</sup> Всемирный водный совет: [www.worldwatercouncil.org](http://www.worldwatercouncil.org).

усовершенствованием водоснабжения, затрагивают лишь более обеспеченные слои населения. Деятельность транснациональных водных компаний, работающих в развивающихся странах, характеризуется избирательностью: их деятельность сконцентрирована на водоснабжении крупных городов, а также таких потребителей, которые способны платить рыночную цену, тогда как сельские районы, мелкие и средние населенные пункты и бедные районы игнорируются<sup>140</sup>. Более того, либерализация подсектора экологических услуг, занимающегося удалением отходов, связана с высоким риском ликвидации рабочих мест, поскольку чрезмерная механизация и модернизация лишает наиболее бедное население источника дохода<sup>141</sup>. Таким образом, правительства развивающихся стран стоят перед дилеммой: как изыскать необходимые инвестиции и соответствующие технологии и обеспечить, чтобы связанные с ними выгоды распространялись на все население.

#### **Вставка 22: 4-й Всемирный водный форум**

Декларация министров 4-го Всемирного водного форума, состоявшегося в Мехико в марте 2006 года, еще раз подтвердила, что «правительства играют главную роль в обеспечении улучшения доступа к чистой питьевой воде, доступа к элементарным средствам санитарии, неприкосновенности жилья и защиты от выселения, а также в обеспечении жильем за счет совершенствования механизмов государственного управления на всех уровнях и в создании надлежащих экологических и административных механизмов, адаптированных с учетом нужд бедного населения при активном участии всех заинтересованных сторон» (см. [www.worldwaterforum4.org.mx](http://www.worldwaterforum4.org.mx)).

**Экологические услуги — это большой бизнес.** В стоимостном выражении глобальный рынок экологических услуг в 2002 году превысил 365 млрд. долл. США, причем 80 процентов этой суммы приходится на службы водоснабжения, канализации и удаления твердых отходов. Эта отрасль состоит из двух сегментов. Первый сегмент включает небольшое число крупных фирм, на которые приходится примерно 50 процентов от общего объема услуг, предоставляемых на этом рынке (три крупнейшие водные компании контролируют более 50 процентов глобального рынка)<sup>142</sup>; второй сегмент включает большое число мелких компаний, на которые приходится оставшаяся часть рынка. В развивающихся странах основное внимание уделяется водоочистке и водоснабжению. Частные инвестиционные проекты сконцентрированы в странах с высоким и средним доходом, тогда как НРС практически не уделяется внимания. Например, менее чем 0,2 процента от общего объема инвестиций частного сектора в водоснабжение и санитарии в развивающихся странах приходится на страны Африки, расположенные к югу

<sup>140</sup> ОЭСР, “Public-Private Partnerships in the Urban Water Sector”, Policy Brief (Paris: April 2003) ([www.oecd.org/dataoecd/31/50/2510696.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/31/50/2510696.pdf)).

<sup>141</sup> ПРООН, *International Trade in Environmental and Energy Services and Human Development*, Discussion Paper, Asia-Pacific Trade and Investment Initiative (Colombo, 2005) at p. 22, ([www.undprc.lk/Publications/Publications/International\\_trade-completed.pdf](http://www.undprc.lk/Publications/Publications/International_trade-completed.pdf))

<sup>142</sup> Hilary, John, *GATS and Water: The threat of services negotiations at the WTO*, Save the Children UK (London, 2003) at p.16.

от Сахары. Лишь 3 процента населения развивающихся стран обеспечивается питьевой водой через частные компании.

### **Вставка 23: Приватизация водоснабжения в Буэнос-Айресе**

По-прежнему сомнительны послышки о том, что либерализация рынка автоматически ведет к повышению эффективности водоснабжения и к подключению новых клиентов. В 1993 году на основе рекомендаций МВФ система водоснабжения Буэнос-Айреса была приватизирована и передана в руки консорциума, возглавляемого гигантской французской фирмой «Суэц». Хотя первоначально наблюдался впечатляющий прогресс в развитии инфраструктуры водоснабжения, большинство отрицательных последствий связанных с приватизацией концессий, очень болезненно отразились на наиболее бедных районах Буэнос-Айреса<sup>143</sup>. У многих бедных домашних хозяйств возникла большая задолженность, и они были отключены от сети (особенно часто это наблюдалось до 1998 года). С точки зрения экологической безопасности люди, проживающие в наиболее бедных районах города, также сталкиваются с угрозой повышения уровня грунтовых вод и с рисками для здоровья, связанными с заражением водоносных слоев грунта нитратами. Жители этих районов имеют самый низкий средний доход на территории Большого Буэнос-Айреса, однако на них приходится крупная доля финансовых расходов по расширению сети водоснабжения<sup>144</sup>. В марте 2006 года правительство Аргентины аннулировало контракт с фирмой «Суэц».

Целевая группа по вопросам водоснабжения и санитарии в рамках Проекта тысячелетия Организации Объединенных Наций попросила страны разработать согласованные планы по использованию водных ресурсов и управлению им для содействия достижению ЦРДТ. Наличие таких планов должно быть обязательным условием при ведении переговоров по обязательствам в секторе экологических услуг.

<sup>143</sup> См. [www.cbc.ca/fourth/deadinthewater/argentina2](http://www.cbc.ca/fourth/deadinthewater/argentina2).

<sup>144</sup> Loftus A. L. and D. A. McDonald, *Of liquid dreams: A political ecology of water privatization in Buenos Aires*, Environment&Urbanization, Vol 13 No 2, October 2001 ([www.queensu.ca/msp/pages/Project\\_Publications/Journals/Loftus.pdf](http://www.queensu.ca/msp/pages/Project_Publications/Journals/Loftus.pdf)). See also Hilary, John, *GATS and Water*, *op. cit.*



## Приложение 5В: Энергетические услуги

Чтобы добиться достижения ЦРДТ, будет необходимо обеспечить современными источниками энергии большую часть почти двухмиллиардного населения, которое на сегодняшний день пользуется традиционными источниками энергии. Отсутствие доступа к энергии не только снижает производительность труда примерно одной трети мирового населения, но и подрывает его уверенность в завтрашнем дне, ведет к лишениям и ставит под угрозу его будущее благосостояние<sup>145</sup>. Тяжелые последствия этого касаются в первую очередь женщин, а также обуславливают снижение средней продолжительности жизни и рост детской смертности. Опять же, перед развивающимися странами стоит задача изыскания капитала и технологий при обеспечении контроля над этим стратегическим сектором и обеспечении всеобщего доступа к его услугам.

*Для удовлетворения мировых потребностей требуются колоссальные инвестиции*

По оценкам Всемирного энергетического совета для обеспечения достаточного снабжения электроэнергией потребуются колоссальные инвестиции (примерно 100 млрд. долл. США в год), однако даже этого будет недостаточно для обеспечения электроэнергией бедного населения<sup>146</sup>. Энергетические услуги являются элементом добавленной стоимости в цепи, которая начинается у потенциального энергетического источника и заканчивается при поставке электроэнергии конечному потребителю. В силу повышения спроса на электроэнергию, либерализации энергетических рынков, роста инвестиций в энергетический сектор, а также внедрения новых технологий торговля энергетическими услугами становится более динамичной.

Многие развивающиеся страны проводят реформы по структурной реорганизации энергетического сектора, направленные на снижение себестоимости и повышение экономической эффективности за счет управления этим сектором на основе механизмов рыночной дисциплины и коммерческих критериев<sup>147</sup>. Сюда могут входить децентрализация (охватывающая как упразднение правил, так и пересмотр методов регулирования), корпоратизация (применение требований коммерческой дисциплины к государственным энергетическим компаниям), дробление (т.е. децентрализация вертикально интегрированных государственных монополий), а также расширение участия частного сектора непосредственно в приватизации. Для стимулирования конкуренции необходимы меры по обеспечению доступа (доступа третьих сторон — ДТС) к сетям (линиям электропередач, трубопроводам).

Упразднение государственных монополий открывает выгодные возможности для частного сектора и ведет к возникновению большого интереса в принятии обязательств по торговле услугами в энергетическом секторе, выполнение

---

<sup>145</sup> См. Loftus A. L. and D. A. McDonald, *Of liquid dreams: A political ecology of water privatization in Buenos Aires*, Environment&Urbanization, Vol 13 No 2, October 2001 ([www.queensu.ca/msp/pages/Project\\_Publications/Journals/Loftus.pdf](http://www.queensu.ca/msp/pages/Project_Publications/Journals/Loftus.pdf)). See also Hilary, John, *GATS and Water*, *op. cit.*

<sup>146</sup> В 2002 году 1,6 миллиарда человек не имели доступа к электроснабжению. По оценкам Международного энергетического агентства, даже в 2030 году доступа к электроснабжению по-прежнему не будет иметь 1,4 миллиарда человек.

<sup>147</sup> ЮНКТАД, "Managing "Request-Offer" Negotiations under the GATS: The Case of Energy Services", UNCTAD/DITC/TNCD/2003/5 (Geneva: 2003).



которых осуществляется на основе заявок в рамках ГАТС и оговаривается в ССТ. Использование этой системы нацелено на захват определенной доли на динамичном рынке энергоснабжения, в частности на рынке электроснабжения, при одновременном стремлении контролировать производство энергии для повышения безопасности поставок. Масштаб рынка энергетических услуг оценивается в 100 млрд. долл. США, однако это соответствует мировому объему торговли в энергетическом секторе на уровне 3 млрд. долл. США<sup>148</sup>.

#### *Как обеспечить всеобщий доступ?*

Правительства развивающихся стран стремятся заручиться участием частного сектора для привлечения необходимого капитала и технологий. При этом правительства часто сталкиваются с дилеммой, как привлечь иностранные инвестиции и увеличить производство и повысить эффективность при одновременном сохранении цен, в частности цен на электричество, на уровне, доступном бедному населению. Для того чтобы либерализация достигла конечной цели обеспечения всеобщего доступа к электроэнергии, проникновение в энергетический сектор и эффективность деятельности компаний должны обставляться условиями. К числу таких условий могут относиться ценовые потолки (поскольку при отсутствии контроля либерализация может привести к росту цен), обязательства по обеспечению всеобщего доступа к обслуживанию, а также обязательства по передаче технологий. С другой стороны, правительствам может быть необходимо субсидировать инвесторов в отдельных регионах, особенно тех, которые занимаются производством энергии из возобновляемых источников (например, за счет использования энергии солнца и ветра). Справедливые и прозрачные правила, регламентирующие соглашения о развитии торговли (СРТ), и перекрестное субсидирование также могут стимулировать интерес инвесторов. Энергетический сектор также может способствовать повышению занятости среди молодежи за счет более высокооплачиваемых должностей как внутри страны, так и за рубежом в рамках механизмов ПФЛ. Кроме этого, может быть необходимо сохранять энергетические субсидии, но со смещением акцента на удовлетворение потребностей бедных. Подобные требования должны предусматриваться обязательствами в рамках ГАТС или содержаться в «оговорках» к ССТ.

Переговоры по вопросам энергетики в рамках ВТО охватывают не только сектор энергетических услуг. Страны-импортеры электроэнергии стремятся добиться расширения охвата правил, касающихся субсидий, в целях ограничения «двойного ценообразования», в результате которого страны-производители электроэнергии поддерживают цены внутреннего рынка на уровне, который ниже среднего уровня цен на мировом рынке. Также существуют инициативы по ликвидации экспортных налогов, поскольку они являются широко распространенной практикой в энергетическом секторе.

---

<sup>148</sup> См. ПРООН, *Международная торговля экологическими и энергетическими услугами и развитие человеческого потенциала*.

#### **Вставка 24: Либерализация энергетических услуг в Латинской Америке**

Результаты страновых исследований, проведенных в Латинской Америке в 2001 году, свидетельствуют о том, что в целом и целом либерализация рынка энергетических услуг была выгодной для тех стран, которые ее осуществили. Как доступность, так и качество энергетических услуг улучшились, что произошло преимущественно благодаря повсеместной и быстрой передаче технологий и систем и более эффективным современным методам управления. Однако, несмотря на то, что в целом поставки электроэнергии увеличились, а цены снизились, положение бедного населения не улучшилось. В целом либерализация рынка энергетических услуг обычно ведет к потере рабочих мест предприятиями этого сектора, поскольку монопольные государственные предприятия обычно характеризуются переукомплектованными штатами. Тем не менее, сокращение штатов приватизированных компаний сопровождается созданием новых рабочих мест в компаниях-подрядчиках, что связано с аутсорсингом многих видов деятельности<sup>149</sup>. В контексте высокой зависимости от сервисных компаний необходимо отметить, что компании энергетического сектора по-прежнему существенно отличаются друг от друга с точки зрения уровня вертикальной интеграции и привлечения внешних подрядчиков.

#### **Вставка 25: Стратегии по повышению конкурентоспособности сектора энергетических услуг — пример Венесуэлы**

В качестве одной из мер по стимулированию экономического развития некоторые развивающиеся страны-производители энергоресурсов успешно проводят политику, направленную на укрепление производственного потенциала внутреннего сектора энергетических услуг (разведка, добыча, бурение и другие строительные работы). Например, в 1980 году PDVSA — государственная нефтяная компания Венесуэлы — начала проводить политику, направленную на развитие инженерных, закупочных и строительных (ИЗС) компаний Венесуэлы. Для получения приглашений участвовать в контрактных аукционах иностранные компании ИЗС были вынуждены создавать партнерства или совместные предприятия с местными компаниями. В рамках таких партнерств и совместных предприятий иностранные участники были обязаны обеспечивать передачу технологий и обучение персонала. Управление проектами должно было осуществляться совместно венесуэльскими и иностранными руководителями. С другой стороны, контакты заключались на привлекательных условиях, и иностранным партнерам обеспечивался стабильный фронт работ. В результате по состоянию на 2001 год 90 процентов контрактов ИЗС выполнялось местными компаниями (по сравнению с 20 процентами в 1980 году). В 2001 году в Венесуэле насчитывалось более 140 фирм ИЗС разных размеров и с разным уровнем специализации.

<sup>149</sup> Всемирный энергетический совет (2001 год), *Energy Markets in Transition: The Latin American and Caribbean Experience*, London.

## Приложение 5С: Финансовые услуги

Для достижения ЦРДТ существенно важно обеспечить стабильность финансового сектора. Финансовые кризисы повергают миллионы людей в нищету и отбрасывают страны на десятилетия назад с точки зрения экономического развития. Основное бремя корректировок в периоды таких кризисов неизбежно ложится на плечи бедного населения. Тем не менее, к развивающимся странам вновь и вновь предъявляются требования по либерализации их систем регулирования сектора финансовых услуг.

### *Разные подходы к финансовым реформам*

Предполагалось, что активизация конкуренции в финансовом секторе приведет к снижению стоимости финансовых услуг, повышению качества и ассортимента этих услуг, обеспечит доступ к новым продуктам и технологиям, а также к новым источникам капитала. Меры по либерализации включают прекращение государственных интервенций за счет приватизации государственных финансовых учреждений, прекращение контроля над процентными ставками и распределением кредитов, чтобы оно регулировалось рыночной конъюнктурой, упразднение правил, налагающих либо количественные, либо качественные ограничения на иностранные финансовые учреждения, а также снятие ограничений на межсекторальные операции финансовых учреждений. В разных развивающихся странах наблюдаются разные подходы к финансовой реформе, в число которых входят а) дерегулирование внутренних рынков с введением ограничений для проникновения на рынок новых финансовых учреждений (либо в отношении всех финансовых учреждений, либо лишь в отношении иностранных финансовых учреждений), б) либерализация капитального счета (хотя в некоторых случаях в ходе реформы финансового сектора ограничения на движение капитала сохраняются), с) приватизация государственных финансовых учреждений или продолжение их участия в банках развития, d) полная либерализация коммерческого присутствия в сочетании с ограничениями на трансграничную торговлю, е) разные подходы к скорости проведения реформ и к комбинированию мероприятий по либерализации финансового сектора и усилий по совершенствованию механизмов регулирования.

ВТО уделяет особое внимание либерализации сектора финансовых услуг, поскольку этого настоятельно требуют развитые страны. Этот вопрос настолько важен, что по окончании Уругвайского раунда были проведены дополнительные переговоры (закончившиеся в 1998 году), целью которых было обеспечение дальнейшей либерализации. Обязательства в рамках ГАТС отражают инструменты политики, используемые развивающимися странами для управления финансовым сектором. В их число входят ограничения на формирование новых банков, ограничения на уровень иностранного владения, требования о гражданстве директоров, ликвидация обязательств, касающихся «новых финансовых услуг» и т.д. Некоторые меры по либерализации предусматривали резервирование некоторых сегментов финансового сектора для удовлетворения нужд социально ущемленных слоев населения<sup>150</sup>. Несмотря на последствия финансовых кризисов последних лет, некоторые ССТ продолжают настаивать на дальнейшей либерализации сектора финансовых услуг.

<sup>150</sup> Заключительное заседание в рамках переговоров по финансовым услугам затянулось за полночь из-за того, что Малайзия (успешно) противостояла попыткам выхолостить ее политику по обеспечению доступа национальных меньшинств к услугам финансового сектора.

### *Последствия либерализации*

Страны, проводящие либерализацию финансового сектора, сталкиваются с быстрым ростом деятельности на внутреннем рынке иностранных финансовых учреждений в ущерб внутренним фирмам. Внутренние финансовые учреждения либо покупаются иностранными фирмами, либо уходят с рынка, будучи неспособны продолжать конкурировать с ними. По мере того как все меньшее число финансовых учреждений контролирует все большую часть рынка, на внутренних финансовых рынках развивающихся стран наблюдается усиление концентрации. Финансовая либерализация не всегда способствует увеличению объемов кредитования компаний частного сектора, выраженного как процент от ВВП. Наоборот, после реформ наблюдается резкое сокращение кредитования предприятий частного сектора. Особенно ограничен доступ к кредитам в случае МСП и производителей сельскохозяйственной продукции. Опыт подсказывает, что страны должны тщательно анализировать потенциальные последствия реформ с учетом местных реалий<sup>151</sup>. Страны должны выработать такую политику либерализации сектора финансовых услуг, которая бы соответствовала их внутренним условиям. Страны также должны проводить сравнительный анализ выгод и издержек, связанных с потенциальными реформами, а также определять подходящую скорость и последовательность мероприятий в рамках проведения реформ. При отсутствии надлежащей политики применения нормативных экономических показателей либерализация сектора финансовых услуг может привести к финансовой нестабильности.

#### **Вставка 26: Пример Таиланда**

Действия Таиланда и последовавший за ними финансовый кризис 1997 года иллюстрируют, что «быстрая и решительная» либерализация может иметь отрицательные последствия. Мероприятия по либерализации должны планироваться как длительный и поэтапный процесс. Либерализация финансового сектора не должна формулироваться как цель, которая должна быть достигнута всеми правдами и неправдами. Опыт Таиланда также иллюстрирует, насколько трудно адаптировать потребности и административные структуры страны с учетом стремительных изменений на внешнем рынке. Например, оказалось, что таиландские механизмы регулирования были неспособны оперативно отреагировать на стремительный рост банковской системы и массивный приток иностранного спекулятивного капитала. Хотя реформа финансового сектора и укрепление финансовой системы чрезвычайно важны, соответствующие мероприятия должны разрабатываться и проводиться постепенно, а не только тогда, когда возникают чрезвычайные обстоятельства или острая необходимость проведения решительных реформ<sup>152</sup>.

<sup>151</sup> Международный валютный фонд, *International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues* (Washington, DC: September 2000) (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/icm/2000/01/eng/index.htm>).

<sup>152</sup> ВТО, *Communication from Thailand - Assessment of Trade in Services*, document TN/S/W/4, 22 July 2002.

## Приложение 5D: Дистрибьюторские услуги

Либерализация сектора дистрибьюторских услуг рассматривается как одно из средств повышения производительности труда, снижения цен, расширения ассортимента товаров, выработки новых методов дистрибьюторской деятельности, а также технологической инновации. Однако мелкие фирмы неспособны конкурировать с крупными розничными сетями, в результате чего ликвидируются возможности по трудоустройству бедного населения. Общемировая концентрация владения дистрибьюторскими сетями может привести к разорению мелких производителей. Учитывая дополнительные требования о либерализации, развивающиеся страны должны выработать соответствующую секторальную политику, которая бы обеспечила выгоды для всех.

### *Стратегическая роль дистрибьюторских услуг*

Дистрибьюторские услуги тесно взаимосвязаны с другими видами услуг, например такими, как транспорт, упаковка, складирование, финансовое обслуживание, а также строительство коммерческих объектов, в результате чего дистрибьюторские услуги становятся одним из двигателей международной торговли и конкуренции. Наличие новых технологий и стремление к снижению накладных расходов делают возможными прямые поставки между производителями и розничной сетью, в результате чего дистрибьюторская цепь становится короче. Быстрое распространение новых технологий и принятие новых методов ведения бизнеса приводят к фундаментальным организационным изменениям в области закупок, управления товароматериальными запасами, менеджмента и механизмов расчетов. Присутствие крупных международных предприятий розничной торговли может позволить увеличить экспорт, способствовать проникновению внутренних поставщиков в глобальные закупочные сети, а также может содействовать повышению уровня квалификации местных работников, особенно в таких областях, как материально-техническое снабжение, маркетинг и менеджмент.

### *Концентрация владения*

Владение предприятиями как розничной, так и оптовой торговли характеризуется высоким уровнем концентрации. На 200 крупнейших фирм розничной торговли приходится 30 процентов от общемирового объема розничных продаж. Рост присутствия иностранных розничных конгломератов во многих развивающихся странах ведет к трансформации высококонкурентных рынков, на которых тысячи мелких фирм конкурируют в различных рыночных сегментах, в результате чего складывается ситуация, когда небольшое число крупных фирм контролирует основную часть отраслевого товарооборота. Это приводит к вытеснению более мелких местных поставщиков с рынка.

В развивающихся странах сектор дистрибьюторских услуг является важным источником рабочих мест для населения, не занятого в сельском хозяйстве. Например, в Индии на этот сектор приходится 6–7 процентов всех несельскохозяйственных рабочих мест, причем этот показатель значительно выше, чем в развитых странах<sup>153</sup>. Мелкие лавки играют важную социальную

---

<sup>153</sup> См. ЮНКТАД, *Дистрибьюторские услуги*, TD/B/COM.1/EM.29/2, (Женева, 2005 год).

роль, обеспечивая занятость для бедного населения, мигрировавшего из сельских в городские районы. Таким образом, они выполняют важную социальную функцию, которую большие розничные сети выполнить не способны. Более того, принимая на работу бывших владельцев магазинов, крупные розничные предприятия трансформируют их социальный статус, превращая их из собственников в наемных работников, в результате чего происходит сокращение среднего класса, а это влечет за собой отрицательные социальные и политические последствия.

Засилье крупных фирм в секторе дистрибьюторских услуг оказывает сильное влияние на оптовый сегмент рынка, а также на местных поставщиков продуктов питания, в частности из фермерского сектора. Бремя последствий ценовой конкуренции между крупными дистрибьюторскими сетями ложится на плечи поставщиков продовольствия из развивающихся стран, тогда как мелкие фермеры вообще остаются в стороне в силу их неспособности выполнять требования фирм к качеству продукции и методам доставки<sup>154</sup>.

#### *Условия для либерализации*

Таким образом, развивающиеся страны стремятся найти золотую середину между получением выгод от присутствия крупных дистрибьюторских сетей и защитой интересов и укреплением роли мелких торговых точек как источника занятости для бедного населения при одновременном обеспечении доступа к дистрибьюторским сетям для мелких производителей. Этого можно добиться за счет ограничения количества филиалов, которые разрешено открывать иностранным розничным компаниям, анализа экономической необходимости привлечения таких компаний на внутренний рынок (что может быть закреплено в обязательствах в рамках ГАТС), а также поддержки мелких и средних предприятий путем организации программ обучения по менеджменту и дистрибьюторской деятельности<sup>155</sup> и обеспечения доступа к кредитам.

Либерализация розничного рынка при отсутствии необходимых условий для честной конкуренции зачастую не приводит к ожидаемому улучшению благосостояния населения. Поэтому либерализация розничных рынков должна сопровождаться принятием строгих антимонопольных законов, предназначенных для регулирования деятельности картелей, предотвращения хищнического поведения, злоупотребления рыночной властью и действий, направленных на введение общественности в заблуждение, а также для защиты интересов потребителей. Также необходимо выработать политику, направленную на содействие розничной диверсификации и предпринимательства, обеспечить, чтобы законодательство о дискриминационных контрактах распространялось на двусторонние контракты между компаниями, принять меры по обеспечению соблюдения законов о торговых марках и авторских правах, разработать франшизное законодательство, в том числе требование об обязательном обнародовании информации, а также разработать «мягкие» правовые инструменты, например такие, как кодекс добросовестной практики, которые весьма эффективны с точки зрения регулирования антиконкурентного поведения покупателей.

---

<sup>154</sup> См. главу 4 доклада ПРООН по развитию людских ресурсов за 2005 год.

<sup>155</sup> Например в Колумбии, модернизация и либерализация дистрибьюторских услуг негативно сказались на мелких и средних компаниях, которые были вытеснены с рынка. Поэтому правительство осуществило специальную программу поддержки мелких розничных торговцев за счет программ обучения по вопросам управления и дистрибьюторской деятельности (PYMECO).

### **Вставка 27: Расширение сетей супермаркетов**

В отрасли розничной торговли продуктами питания наблюдается впечатляющее расширение сетей внутренних и иностранных супермаркетов. Среди развивающихся регионов лидером в этом направлении является Латинская Америка. Доля супермаркетов в общем объеме национальной розничной торговли продуктами питания увеличилась с 20 процентов в 1990 году до 50–60 процентов от общего объема товарооборота в 2002 году. Развитие сетей супермаркетов в странах Азии и Африки происходит аналогично тому, как это было в Латинской Америке, хотя и с некоторым опозданием. В Индонезии, Малайзии и Таиланде на супермаркеты приходится примерно 33 процента от общего объема торговли бакалейными товарами, тогда как в Корейской Республике, Тайване (Китай) и Филиппинах этот показатель составляет приблизительно 63 процента. В последнее время тенденция к развитию сетей супермаркетов наблюдается и в Африке, особенно в восточных и южных регионах африканского континента. Однако в Южно-Африканской Республике на сети супермаркетов приходится 55 процентов от общего объема продаж бакалейных товаров, тогда как в Нигерии на них по-прежнему приходится всего лишь 5 процентов.

## Приложение 5F: Услуги в области здравоохранения

Обеспечение медицинского обслуживания бедного населения является главным залогом достижения ЦРДТ 4, 5 и 6. В силу последствий соглашений в рамках ВТО и других соглашений о торговле для здоровья населения развивающихся стран, которые вызывают большую озабоченность международного сообщества, возникает острая потребность в иностранном участии в секторах здравоохранения. Обязательства по здравоохранению в рамках ГАТС и других соглашений о торговле могут повлиять на обеспечение бедного населения элементарным медицинским обслуживанием<sup>156</sup>. Как уже отмечалось, Декларация министров ВТО о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и здравоохранении была необходимой для защиты развивающихся стран от попыток их влиятельных торговых партнеров по двусторонним соглашениям ограничить всеобщий доступ населения развивающихся стран к медикаментам. Международные эксперты по вопросам здравоохранения настоятельно и беспрестанно призывают развивающиеся страны быть осторожными при принятии на себя обязательств по допуску на свои рынки иностранных поставщиков услуг в области здравоохранения, в число которых входят компании медицинского страхования.

Хотя роль частного сектора в предоставлении услуг в области здравоохранения варьируется в зависимости от страны, большинство государств — членов ВТО отказываются принимать на себя обязательства в этом секторе. При этом многие страны хотят иметь новейшее медицинское оборудование, высокотехнологичные госпитали и медицинские учебные заведения. Считается, что наличие этих вещей стимулирует приток иностранных инвестиций. Однако есть опасения, что иностранный частный сектор будет «выкачивать» людские и финансовые ресурсы из национальных секторов (как из государственного, так и из частного сектора), а также будет способствовать формированию двухъярусной системы здравоохранения, в рамках которой будет существовать разрыв в уровне обслуживания богатых и бедных слоев населения. В силу того, что главная задача развивающихся стран заключается в обеспечении недорогостоящего и качественного медицинского обслуживания для бедных жителей сельских районов, присутствие на рынке этих услуг частных иностранных поставщиков вряд ли будет способствовать достижению этой цели и, скорее всего, будет препятствовать усилиям в этом направлении.

Иностранное участие в секторе здравоохранения также может выражаться и в предоставлении услуг по медицинскому страхованию. По мнению международных экспертов в области здравоохранения, хотя теоретически улучшение доступа к медицинскому страхованию может стимулировать конкуренцию и способствовать снижению издержек, на практике это не так. Обострение конкуренции между организациями медицинского страхования сегментирует и дестабилизирует рынок, а также мешает диверсификации страховых рисков за счет расширения клиентуры, тогда как диверсификация страховых рисков могла бы позволить более равномерно распределить стоимость страхования между богатыми и бедными независимо от состояния их здоровья. В частности, совершенно необходимо предотвратить выход представителей более богатых слоев населения из государственных систем страхования. Деятельность иностранных медицинских страховщиков не

---

<sup>156</sup> Ссылки на международные прения по торговле услугами в области здравоохранения можно найти в документе Choike, *Health and Health Services, Goods for Sale* ([www.choike.org/nuevo\\_eng/informes/1007.html](http://www.choike.org/nuevo_eng/informes/1007.html)).



должна подрывать национальные системы всеобщего и обязательного медицинского страхования. Особенно разочаровывающим является опыт некоторых развивающихся стран по работе с организациями медицинского обеспечения (ОМО), которые ограничивают доступ страхователей к медицинскому обслуживанию, вынуждая пользоваться услугами лишь ограниченного круга медицинских работников<sup>157</sup>. Международные эксперты в области здравоохранения указывают на то, что проникновение на рынки развивающихся стран иностранных поставщиков услуг медицинского страхования создает острую необходимость разработки развивающимися странами эффективных механизмов регулирования сектора медицинского страхования, и эксперты также указывают на то, что пока нет таких механизмов регулирования, принятие полных обязательств в отношении подсектора медицинского страхования в рамках графиков финансовых услуг ГАТС может быть в ущерб интересам развивающихся стран<sup>158</sup>.

Несколько развивающихся стран являются экспортерами услуг в области здравоохранения. Пациенты приезжают на лечение в развивающиеся страны не только из-за более низкой стоимости медицинского обслуживания, но и для прохождения лечения по курсу традиционной медицины. Многих также привлекает более персональное и сочувственное отношение медицинских работников. Однако политика, регулирующая экспорт услуг в области здравоохранения, может как положительно, так и отрицательно повлиять на состояние здравоохранения в стране, в частности на доступность медицинского обслуживания для бедного населения. Уровень доступа бедного населения к медицинскому обслуживанию в экспортирующей стране может зависеть от количества медицинских учреждений и укомплектованности их штатов, а также от существующей системы регулирования<sup>159</sup>.

Развивающиеся страны, которые тратят ресурсы на лечение иностранных пациентов, скорее всего, отвлекают такие ресурсы от деятельности по удовлетворению внутренних потребностей. Кроме того, создавая более привлекательные условия в частном секторе, развивающиеся страны усугубляет нехватку квалифицированных работников в государственных медицинских учреждениях, услугами которых пользуется бедное население. Экспорт услуг в области здравоохранения по способу 2 («здравоохранительный туризм») должен опираться на всеобъемлющую стратегию, основанную на анализе потенциальных выгод и последствий для национальной системы здравоохранения и с учетом необходимости обеспечения охвата бедного населения. Эти последствия в разных странах различны и зависят от индивидуальных особенностей системы здравоохранения в каждой стране, которая потенциально может стать экспортером услуг в области здравоохранения; однако во многих случаях эти последствия могут быть негативными.

---

<sup>157</sup> См., например, Чойке, *Health and Health Services, Goods for Sale* ([www.choike.org/nuevo\\_eng/informes/1007.html](http://www.choike.org/nuevo_eng/informes/1007.html)).

<sup>158</sup> См. Lipson, Debra, *GATS and Health Insurance Services*, Background Note for WHO Commission on Macroeconomics and Health, CMH Working Paper 4:7, June 2001 ([http://www.cmhealth.org/docs/wg4\\_paper7.pdf](http://www.cmhealth.org/docs/wg4_paper7.pdf)).

<sup>159</sup> См. материалы совместного исследования ВОЗ/ЮНКТАД, содержащиеся в документе, озаглавленном «Международная торговля услугами в сфере здравоохранения и экономическое развитие», UNCTAD/ITCD/TSB/5, WHO/TFHE/98.1 (Женева, 1998 год).

## Список использованной литературы

- Abugattas, Luis, and Simonetta Zarrilli (2007). *Challenging Conventional Wisdom: Development Implications of Trade in Services*, UNCTAD Series on Trade, Poverty and Cross-cutting Development Issues. <http://www.unctad.org>
- Adlung, Rolf (2005). *Public Services and the GATS*, WTO Working Paper ERSD-2005-03. Geneva. [http://www.wto.org/English/res\\_e/reser\\_e/ersd200503\\_e.htm](http://www.wto.org/English/res_e/reser_e/ersd200503_e.htm).
- Adhikari, Ratnakar, and Yumiko Yamamoto (2005). *Flying Colours, Broken Threads: One Year of Evidence from Asia after the Phase-out of Textiles and Clothing Quotas, Tracking Report*. Colombo: UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative. <http://www.undprcc.lk>.
- Adhikari, Ratnakar, and Yumiko Yamamoto (2006). *Sewing Thoughts, How to Realize Human Development Gains in the post-Quota World, Tracking Report*. Colombo: UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative. [http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC\\_Tracking\\_Report\\_April\\_2006.pdf](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/TC_Tracking_Report_April_2006.pdf).
- Akyuz, Yilmaz (2005). *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries*. Geneva: Third World Network. <http://www.twinside.org.sg/akyuz.htm>.
- Association of Private Hospitals of Malaysia. Consensus paper on Managed Care Organizations, 10 April 2001. <http://www.hospitals-malaysia.org>.
- Bacchetta, Marc, and Bijit Bora (2003). *Industrial tariffs and the Doha Development Agenda*, WTO discussion paper. Geneva. [http://www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers\\_e.pdf](http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/discussion_papers_e.pdf).
- Baunsgaard, Thomas, and Michael Keen (2005). *Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization*. IMF Working Paper WP/05/112.
- Bellmann, Cristophe. Latin American countries in bilateral and multilateral agricultural negotiations. Presentation to the Andean Development Corporation, [http://www.caf.com/attach/11/default/Lat\\_am\\_Ag.pdf](http://www.caf.com/attach/11/default/Lat_am_Ag.pdf).
- Bernal, Luisa (2005). *Methodology for the Identification of Special Products and Products for Eligibility Under Special Safeguard Mechanism by Developing Countries*, ITCSD. Geneva. <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-10-14/Luisa%20Bernal%20Methodology%20paper.pdf>.
- Bernier, Ivan (2004). *Recent FTAs of the United States as Illustrations of their New Strategy Regarding the Audio-Visual Sector*. [http://www.mcc.gouv.qc.ca/diversite-culturelle/eng/pdf/conf\\_seoul\\_ang\\_2004.pdf](http://www.mcc.gouv.qc.ca/diversite-culturelle/eng/pdf/conf_seoul_ang_2004.pdf).
- Blandford, David, and Tim Josling (2006). *Options for the WTO Modalities for Agriculture*, International Food and Agricultural Trade Policy Council. <http://www.agritrade.org/Publications/DiscussionPapers/WTO%20Modalities.pdf>.
- Chanda, Rupa (2006). *Intermodal linkages to services trade*. OECD Trade Policy Working Paper No. 30.
- Charlton, Andrew (2003). *Incentive bidding wars for mobile investment; economic consequences and potential reponses*. OECD Development Centre Technical Paper 203, OECD. <http://www.oecd.org/dataoecd/39/63/2492289.pdf>.
- Choike, Health and Health Services, Goods for Sale, a portal on Southern civil societies [http://www.choike.org/nuevo\\_eng/informes/1007.html](http://www.choike.org/nuevo_eng/informes/1007.html).
- Commission on Intellectual Property Rights (2002). *Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy*. London. [http://www.iprcommission.org/graphic/documents/final\\_report.htm](http://www.iprcommission.org/graphic/documents/final_report.htm).

- Correa, Carlos (2000). *Reviewing the TRIPs Agreement in UNCTAD, a Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations*, UNCTAD/ITCD/TSB/10. New York and Geneva: UNCTAD. [http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10_en.pdf).
- (2000). *Integrating Public Health Concerns into Patent Legislation in Developing Countries*. Geneva: South Centre. <http://www.southcentre.org>.
- (2000b). *Intellectual Property Rights, the WTO and Developing Countries: The TRIPs Agreement and Policy Options*. London and New York: Zed Books.
- Das, B.L. (2005), *The Current Negotiations in the WTO, options, opportunities and risks for developing countries*. London: Zed Books.
- Deere, Carolyn (2000). *Net Gains: Linking Fisheries Management, International Trade and Sustainable Development*. IUCN, The World Conservation Union. <http://www.users.ox.ac.uk>.
- FAO (2003). Support to the WTO Negotiations for the Cancun Ministerial Conference. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome. <http://www.fao.org/docrep/005/y4852e/y4852e00.htm>.
- Fernandez de Cordoba, Santiago (2005). *Coping with Trade Reforms, Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries*. Geneva: UNCTAD. <http://www.unctad.org>.
- G33 Proposals:
- Modalities for the designation and treatment of any agricultural product as a Special Product (SP) by any developing country member, JOB(05)304, 22 November 2005. [http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33\\_proposal\\_SPs\\_22Nov05.pdf](http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33_proposal_SPs_22Nov05.pdf).
- SSM for developing countries, JOB(06)64, 23 March 2006 [http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33\\_revised\\_proposal\\_SSM\\_23Mar06.pdf](http://www.agtradepolicy.org/output/resource/G33_revised_proposal_SSM_23Mar06.pdf).
- Gibbs, Murray (2004a). Energy in the WTO: What is at stake? In *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Sieh Mei Ling, ed.
- (2004b). Statement on Investment Policy and Human Development. In *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Sieh Mei Ling, ed. Kuala Lumpur: University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research. <http://www.um.edu.my>.
- Swarnim Wagle, and Pedro Ortega (2005). *The Great Maze: Regional and Bilateral Free Trade Agreements in Asia*. Colombo: UNDP Asia-Pacific Trade and Investment Initiative. [http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/Great\\_Maze\\_-\\_FTA\\_-\\_completed.pdf](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/Great_Maze_-_FTA_-_completed.pdf).
- GRAIN, One global patent system? WIPO's Substantive Patent Law Treaty, GRAIN briefings 2003. <http://www.grain.org/briefings/?id=159>.
- Beyond UPOV -Examples of countries preparing non-UPOV sui generis plant variety protection systems for compliance with TRIPS, GRAIN briefings 1999. <http://www.grain.org/briefings/?id=127>.
- Hathaway, Dale (2002). A Special Agricultural Safeguard: buttressing the market access reforms of developing countries. In *FAO Papers on Selected Issues Relating to the WTO Negotiations on Agriculture*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome. <http://www.fao.org/docrep/005/Y3733E/y3733e05.htm>.
- Hausmann, Ricardo, and Dani Rodrik (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72(2): 603-633. <http://www.nber.org/papers/W8952>.
- Hilary, John (2003). GATS and Water: The threat of services negotiations at the WTO. London: Save the Children UK. [http://www.savethechildren.org.uk/scuk\\_cache/scuk/cache/cmsattach/21\\_GATS\\_and\\_water.pdf](http://www.savethechildren.org.uk/scuk_cache/scuk/cache/cmsattach/21_GATS_and_water.pdf).

- International Monetary Fund (2002). International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues. International Monetary Fund, Washington D.C.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/icm/2000/01/eng/index.htm>.
- Jales, Mario (2005). Tariff reduction, special products and special safeguards: An analysis of the agricultural tariff structures of G33 countries. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development. <http://www.ictsd.org/dlogue/2005-06-16/Jales.pdf>.
- Jayanetti, Sanath (2003). Movement of natural persons and its human development implications (Housemaids and Unskilled Migrant Workers). UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. Hanoi.  
<http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Kim, DoHoon (2006). Trade Promotion and Economic Development in Korea. Korea Institute for Industrial Economics and Trade, presentation in file with author, May 2006.
- Khan, Zubair (2003). *The Impact of the post-ATC Environment on Pakistan's Textiles Trade*, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document.  
<http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Lakhoua, Faycal (1998). The Tunisian Experience of 'Mise à Niveau', Conceptual Issues and Policy Orientations. Marrakech. <http://www.worldbank.org/mdf/mdf2/papers/benefit/finance/lakhoua.pdf>.
- Lam Quoc Tuan (2003). *Trade in Fisheries and Human Development: Country Case Study-Viet Nam*, UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. Hanoi.  
<http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Lipson, Debra (2001). GATS and Health Insurance Services. Background Note for WHO Commission on Macroeconomics and Health, CMH Working Paper 4:7.  
[http://www.cmhealth.org/docs/wg4\\_paper7.pdf](http://www.cmhealth.org/docs/wg4_paper7.pdf).
- Loftus, Alexander, and David McDonald (2001). Of liquid dreams: A political ecology of water privatization in Buenos Aires. *Environment & Urbanization*, 13 (2).  
[http://www.queensu.ca/msp/pages/Project\\_Publications/Journals/Loftus.pdf](http://www.queensu.ca/msp/pages/Project_Publications/Journals/Loftus.pdf).
- Malhotra, Kamal (2006). National trade and development strategies: Suggested policy directions. Background paper for UNDP *Asia-Pacific Human Development Report, Trade on Human Terms: Transforming Trade for Human Development in Asia and the Pacific*. Colombo: UNDP.
- Marconini, Mario (2003). *Acordos Regionais e o Comercio de Servicos: normativa internacional e interesse brasileiro*. Sao Paulo: Aduanieras.
- Mathew, Sebastian (2003). Trade in fisheries and human development in India. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document.  
<http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- OECD (2003). Public-private partnerships in the urban water sector. Policy Brief. Organization for Economic Cooperation and Development. Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/31/50/2510696.pdf>.
- OXFAM (2000). Tax havens: Releasing the hidden billions for poverty eradication.  
[http://www.oxfam.org.uk/what\\_we\\_do/issues/debt\\_aid/tax\\_havens.htm](http://www.oxfam.org.uk/what_we_do/issues/debt_aid/tax_havens.htm).
- Pal, Parthapratim (2006). The ongoing negotiations on agriculture: Some observations. Presentation at the workshop on *WTO-Related Issues for Government Officials in the SAARC Region*. New Delhi: The Energy and Resources Institute, 1-3 May 2006.  
<http://www.teriin.org/events/docs/wtopresent/partha4.ppt>.
- Paz, Julio (2005). Identificación de productos especiales y mecanismos de salvaguardia especial en el Perú." Geneva: ICTSD.

- Peters, Ralf (2004). Agriculture. At UNECA Ad Hoc Meeting on Agriculture. Tunis, November 2004. <http://www.eca.org/trid/meetingss/Tunis.November2004>.
- Rahman, A.A. (2003). Trade in agriculture, food security and human development: Country case study for Malaysia. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Rangnekar, Dwijien (2004). The socio-economics of geographical indications: A review of empirical evidence from Europe. UNCTAD-ICTSD Project on IPRS and Sustainable Development. [http://www.iprsonline.org/unctadictsd/docs/CS\\_Rangnekar2.pdf](http://www.iprsonline.org/unctadictsd/docs/CS_Rangnekar2.pdf).
- Rodriguez Cervantes, Silvia (2006). FTAs: Trading away traditional knowledge. GRAIN briefings 2006 [http://www.grain.org/briefings\\_files/fta-tk-03-2006-en.pdf](http://www.grain.org/briefings_files/fta-tk-03-2006-en.pdf).
- Rodrik, Dani (2004). Industrial policy for the twenty-first century. CEPR Discussion Paper no. 4767. London: Centre for Economic Policy Research. <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4767.asp>.
- (2006). What's so special about China's exports? CEPR Discussion Paper No. 5484. London: Centre for Economic Policy Research. <http://www.nber.org/papers/w11947>.
- Rudloff, B. and J. Simon (2004). Comparing EU FTAs: Sanitary and phytosanitary Regulations. ECDPM in Brief. <http://www.ecdpm.org>.
- Seih Mei Ling (ed.) (2004). Investment, energy and environmental services: Promoting human development in WTO negotiations. Kuala Lumpur: UNDP, MIER and University of Malaysia. March 2004. <http://www.um.edu.my>.
- Shin, Jang-Sup, and Ha-Joon Chang (2004). Foreign investment policy and human development country study: Republic of Korea. In *Investment, Energy and Environmental Services: Promoting Human Development in WTO Negotiations*, Seih Mei Ling, ed. Kuala Lumpur: University of Malaya, UNDP, and Malaysian Institute of Economic Research. <http://www.um.edu.my>.
- Stiglitz, Joseph, and Andrew Charlton (2005). *Fair Trade for All*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Stiglitz, Joseph and M. Shahe Emran (2004). Price neutral tax reform with an informal economy. *Econometric Society, 2004 North American Summer Meetings*, p. 493.
- Tokrishna, Ruangrai (2003). The fisheries sector in Asian countries, sustainable fisheries, human development and trade liberalization. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Tsogtbaatar, Damedin. Mongolia's WTO Accession: Expectations and Realities of WTO Membership. *WTO Managing the Challenges of WTO Participation: Case Study 29*, [http://www.wto.org/English/res\\_e/booksp\\_e/casestudies\\_e/case29\\_e.htm](http://www.wto.org/English/res_e/booksp_e/casestudies_e/case29_e.htm).
- Tullao, Teresa, and Michael Angelo Cortez (2003a). MNP and human development in Asia. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- (2003b). Movement of natural persons between the Philippines and Japan: Issues and prospects. Presentation at De La Salle University, Manila, September 2003. [http://pasen.pids.gov.ph/jpepa/docs/tullao-revised\\_sept%2009.PDF](http://pasen.pids.gov.ph/jpepa/docs/tullao-revised_sept%2009.PDF).
- UNCTAD *World Investment Reports*, various years. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1485&lang=1>.
- (1994). *Trade and Development Report 1994*. UNCTAD/TDR/14 and Supp.1. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.



- (2000). *A Positive Agenda for Developing Countries: Issues for Future Trade Negotiations*, UNCTAD/ITCD/TSB/10. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva. [http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/itcdtsb10_en.pdf).
- (2001). *WTO Accessions and Development Policies*. UNCTAD/DITC/TNCD/11. United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva. [http://www.unctad.org/en/docs/ditctncd11\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditctncd11_en.pdf).
- (2003). *Managing 'Request-Offer' negotiations under the GATS: The case of energy services*. UNCTAD/DITC/TNCD/2003/5. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- (2003). Report of expert meeting on market access issues under Mode 4. Document TD/B/COM.1/64. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, 27 November 2003.
- (2004). *Trade and Gender: Opportunities, Challenges and the Policy Dimension*. UNCTAD/TD/392. [http://www.unctad.org/en/docs/edm20042\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/edm20042_en.pdf).
- (2005). Distribution Services, TD/B/COM.1/EM.29/2.
- (2005). Energy and Environmental Services, Negotiating Objectives and Development Priorities, Simonetta Zarrilli, ed., UNCTAD/DITC/TNCD/2005/3.
- (2006). UNCTAD Secretary-General, Statement to ECOSOC Round Table on Globalization and Labour Migration, 6 July 2006. New York: United Nations. <http://www.unctad.org>.
- (2005a). International trade in environmental and energy services and human development. Discussion paper. UNDP Asia Pacific Trade and Investment Initiative. [http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/International\\_trade-completed.pdf](http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/International_trade-completed.pdf).
- (2005b). International trade in textiles and clothing and development policy options: After the full implementation of the WTO Agreement on Textiles and Clothing (ATC) on 1 January 2005, policy paper. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications/T&CPolicyPaper.pdf>.
- UNDP et al. (2003). *Making Global Trade Work for People*. London: Earthscan.
- UNDP (2005). *Human Development Report 2005, International Cooperation at a Crossroads: Aid, Trade and Security in an Unequal World*. New York: United Nations Development Programme. [hdr.undp.org/reports/global/2005/](http://hdr.undp.org/reports/global/2005/).
- (2006). Concept Note on Aid for Trade, January 2006 <http://www.undp.org/poverty/>.
- VanGrasstek, Craig (2003). U.S. policy towards free trade agreements: Strategic perspectives and extrinsic objectives. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Vivas, David, and Christophe Spennemann (2006). Dialogo regional sobre propiedad intelectual, innovación y desarrollo sostenible. UNCTAD/ICTSD Project on Intellectual Property and Sustainable Development, Costa Rica, May 2006. <http://www.ictsd.org>.
- Vu Quoc Huy et al. (2003). Trade in services, movement of natural persons and human development: Country case study – Vietnam. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- Wagle, Swarnim (2003). The development dimensions of the Sri Lankan Geographical Indication of Camellia Sinensis (Ceylon Tea). UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.
- (2003). Geographical indications: TRIPs and promoting human development in Asia. UNDP Asia Trade Initiative on Trade and Human Development, Phase 1, technical support document. <http://www.undprcc.lk/Publications/Publications.asp?C=4>.

- WHO/UNCTAD (1998). *International Trade in Health Services: a Development Perspective*, UNCTAD/ITCD/TSB/5, WHO/TFHE/98.1 World Health Organization of the United Nations and United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- World Bank (2005). *Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Energy Council (2001). *Energy Markets in Transition: The Latin American and Caribbean Experience*. London: World Energy Council.
- WTO (2001). Matrix on Trade Measures Pursuant to Selected MEAs. Document WT/CTE/W/160/rev.1, 14 July 2001. World Trade Organization, Geneva. <http://www.wto.org>.
- (2002). Communication from Thailand: Assessment of trade in services. Document TN/S/W/4, 22 July 2002. World Trade Organization, Geneva. <http://www.wto.org>.
- (2003). WTO, Committee on Agriculture - Special Session. WTO Negotiations on Agriculture, poverty reduction: Sectoral initiative in favour of cotton. Joint proposal Benin, Burkina Faso, Chad and Mali. Document TN/AG/GEN/4, 16 May 2003. <http://www.wto.org>.
- (2005). United States – Upland Cotton. Appellate Body Report, Dispute DS267, circulated 3 March 2005 [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm).
- (2006). Recommendations of the Task Force on Aid For Trade, document WT/AFT/1, 27 July 2006 <http://www.wto.org>.

## **Межправительственные и гражданские организации и исследовательские учреждения**

Bilaterals.org: Всё, что не охвачено ВТО: [www.bilaterals.org](http://www.bilaterals.org)

Продовольственная и сельскохозяйственная организация (Интернет-страница по торговле): [http://www.fao.org/trade/negoc\\_dda\\_en.asp](http://www.fao.org/trade/negoc_dda_en.asp)

Институт сельскохозяйственной и торговой политики: [www.iatp.org](http://www.iatp.org),  
[www.tradeobservatory.org](http://www.tradeobservatory.org)

Международная группа поддержки рыбных промыслов: [www.icsf.net](http://www.icsf.net) и  
[www.icsf.org](http://www.icsf.org)

Международный совет по текстилю и одежде: [www.itcb.org](http://www.itcb.org).

Южный центр: [www.southcentre.org](http://www.southcentre.org)

Сообщество стран третьего мира: [www.twn.org.sg](http://www.twn.org.sg), [www.twinside.org](http://www.twinside.org)

ЮНКТАД: [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

ПРООН: [www.undp.org](http://www.undp.org)

Региональный центр ПРООН в Коломбо (штаб-квартира Инициативы ПРООН по торговле и инвестициям в Азиатско-Тихоокеанском регионе):  
[http://www.undprcc.lk/Our\\_Work/Trade\\_and\\_Investment.asp](http://www.undprcc.lk/Our_Work/Trade_and_Investment.asp)

Всемирный водный совет: [www.worldwatercouncil.org](http://www.worldwatercouncil.org)

Всемирная торговая организация: [www.wto.org](http://www.wto.org)

Европейский центр управления стратегиями развития: [www.ecdpm.org](http://www.ecdpm.org)

ОЭСР: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Европейский форум по сфере услуг: [www.esf.be](http://www.esf.be)

Директорат Европейской комиссии по внешней торговле:  
<http://ec.europa.eu.comm/trade/>

Независимая группа по оценкам Всемирного банка:  
[www.worldbank.org/ieg/trade](http://www.worldbank.org/ieg/trade)

Группа Север/Юг по мониторингу развития (SUNS): [www.sunsonline.org](http://www.sunsonline.org)

Торговое представительство Соединенных Штатов: [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)

Министерство торговли Индии: <http://commerce.nic.in>

Министерство иностранных дел Японии: [www.mofa.go.jp/policy](http://www.mofa.go.jp/policy)

Министерство торговли и промышленности Сингапура (ССТ):  
[www.fta.gov.sg/fta](http://www.fta.gov.sg/fta)

Чойке: [www.choike.org](http://www.choike.org)

БИМСТЭК: [www.bimstec.org](http://www.bimstec.org)

Группа по наблюдению за выполнением ССТ в Таиланде: [www.ftawatch.org](http://www.ftawatch.org)

Группа по наблюдению за выполнением ССТ в Малайзии:  
[www.ftamalaysia.org](http://www.ftamalaysia.org)

НПО «ЗЕРНО»: [www.grain.org](http://www.grain.org)