ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

TD

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.26/3
1 March 2005

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам
Совещание экспертов по расширению участия
развивающихся стран в динамичных и новых секторах
мировой торговли: тенденции, проблемы и политика
Женева, 7-9 февраля 2005 года

ДОКЛАД СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО РАСШИРЕНИЮ УЧАСТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ДИНАМИЧНЫХ И НОВЫХ СЕКТОРАХ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПОЛИТИКА,

проходившего во Дворце Наций в Женеве
7-9 февраля 2005 года

GE.05-50414 (R) 180305 050405

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Глава

I. РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ 3

II. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ 33

Приложение

Участники 35

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

Введение

1. Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам на своей восьмой сессии (проходившей в 2004 году) постановила впервые созвать совещание экспертов по содействию участию развивающихся стран в новых и динамичных секторах мировой торговли. Кроме того, в Сан-Паульском консенсусе было принято решение о том, что ЮНКТАД следует проводить секторальные обзоры динамичных секторов мировой торговли (Сан-Паульский консенсус, пункт 95), что представляет собой новый мандат для этой организации.

2. Совещание экспертов по расширению участия развивающихся стран в динамичных и новых секторах мировой торговли: тенденции, проблемы и политика, проходившее в Женеве 7-9 февраля 2005 года, провело первый такой обзор. В нем приняло участие большое число государственных должностных лиц на уровне министров, старшего руководящего звена и экспертов из развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой, представителей частных компаний и отраслевых ассоциаций, академических кругов и представителей межправительственных и неправительственных организаций (НПО), и тем самым оно стало действительно многоплановым по составу участников и уникальным мероприятием в системе Организации Объединенных Наций.

3. Основные цели Совещания заключались в следующем:

- выявление и ранжирование наиболее динамичных и новых секторов на основе систематического анализа;

- определение возможностей для увеличения выгод от торговли в динамичных и новых секторах и их вклада в диверсификацию экономической и технологической базы развивающихся стран, а также для увеличения добавленной стоимости экспортной продукции и показателей роста;

- углубленное рассмотрение основных проблем, касающихся производственно-сбытового потенциала, конкурентоспособности и доступа к рынкам, а также матрицы выхода на рынки;

- уточнение роли ЮНКТАД в поддержке этих процессов;

- сосредоточение внимания на международном сотрудничестве в интересах укрепления потенциала;

- упрочение увязки с целями развития, сформулированными в Декларации тысячелетия.

4. Динамичные и новые секторы мировой торговли и производимые в них товары подразделяются на три основные категории: a) те, где отмечаются устойчиво высокие темпы роста и увеличивается доля мировой торговли, в том числе те, в которых развивающиеся страны уже представлены своей экспортной продукцией; b) секторы и товары, которые уже существуют, но которые являются новыми в списке экспортной деятельности развивающихся стран; и c) совершенно новые отрасли торговли, в которых развивающиеся страны обладают потенциальными сравнительными преимуществами.

5. Совещание экспертов рассмотрело национальную и международную политику и меры по активизации участия развивающихся стран в трех секторах: a) практика внешнего подряда в секторе услуг с использованием ИТ; b) товары, связанные с возобновляемой энергией, включая биотопливо; и c) текстильные изделия и одежда. Особое внимание было уделено наименее развитым странам (НРС) и африканским странам.

6. Было отмечено, что расширение участия некоторых развивающихся стран в динамичных секторах торговли является одновременно движущей силой и результатом изменения географии международной торговли, проявляющейся в высоких темпах роста доли развивающихся стран в мировых торговых потоках. Так, в 20 наиболее динамичных товарных группах на долю развивающихся стран приходится 30% экспорта. С другой стороны, многие развивающиеся страны, особенно НРС и африканские страны, продолжают специализироваться в основном на производстве в секторах, входящих в число наименее динамичных рынков в мировой торговле. Неспособность этих стран преодолеть проблемы, связанные со стремительно изменяющимися глобальными торговыми и экономическими процессами, и получить выгоды от таких процессов, а также приспособиться к обусловленным этим сдвигам в международном разделении труда является источником постоянного беспокойства.

7. Было признано, что динамичные секторы не могут быть панацеей, позволяющей развивающимся странам преодолеть те трудности, с которыми они сталкиваются, и что не все страны будут в состоянии принять участие во всех динамичных и новых секторах. Вопрос здесь не сводится к "отбору победителей" или к поощрению развивающихся стран

к проникновению в эти секторы просто ради участия в них. Цель заключается в привлечении внимания развивающихся стран, в том числе НРС и африканских стран, а также их партнеров по процессу развития к потенциальным возможностям, открывающимся в этих секторах для углубления диверсификации и увеличения внутренней добавленной стоимости экспортной продукции, - к возможностям, которые следует тщательно изучить с учетом исходных условий, обеспеченности факторами производства и других факторов, определяющих сравнительные преимущества каждой страны в каждом секторе. В этой связи особого внимания заслуживают взаимосвязанные вопросы, касающиеся производственно-сбытового потенциала, конкурентоспособности, доступа к рынкам и выхода на них.

8. Было указано, что, изучая свой потенциал в динамичных и новых секторах, развивающиеся страны должны уделять особое внимание необходимости избегать попадания в ловушку низкой и уменьшающейся добавленной стоимости, которая возникает вследствие a) "экспортной иллюзии", обусловленной большой импортной составляющей экспорта, когда экспортные поступления не отражают действительной величины отечественной добавленной стоимости; и b) "ошибочности композиции", которая возникает, когда слишком много стран устремляются в одни и те же секторы или в производство одних и тех же товаров, ухудшая тем самым условия торговли и снижая поступления от экспорта и, следовательно, лишая себя возможности добиться увеличения внутренней добавленной стоимости на основе диверсификации.

9. Было подчеркнуто, что полезность секторального обзора в конечном счете зависит от практических выгод, который он может принести развивающимся странам. Поэтому работу, проделанную в этой области, необходимо эффективно развивать и далее, в частности путем оказания поддержки в деле укрепления потенциала на национальном, субрегиональном и региональном уровнях. Успех усилий ЮНКТАД будет в решающей степени зависеть от подключения сообщества доноров. Донорам было предложено включить этот вопрос в свои соответствующие программы и проекты сотрудничества в целях развития, в том числе осуществляемые ЮНКТАД.

10. С основными докладами выступили министр связи и технологии Ганы Его Превосходительство г-н Альберт Кан-Дапаах и заместитель министра охраны окружающей среды штата Сан-Паулу (Бразилия) г-жа Суани Тейшейра Коэлью. Свои мнения по каждому из рассматривавшихся секторов изложили отдельные эксперты и специально приглашенные докладчики. Их замечания и предложения обобщаются ниже.

I. Практика внешнего подряда в секторе услуг с использованием ИТ

11. Хотя аутсорсинг (практика передачи на субподряд непрофильных работ внешним сторонам в целях сокращения расходов и повышения эффективности) и не является новым феноменом, он все более превращается в ключевую зону интересов для ряда развивающихся стран. Деятельность в этой многомиллиардной отрасли, объем которой, согласно оценкам, к 2006 году превысит 1 трлн. долл., может осуществляться на "оншорной" основе, т.е. внутри страны, или может передаваться в порядке "офшоринга" в другую страну в рамках глобального аутсорсинга. Как правило, на офшорной основе оказываются услуги широкого спектра: от работы центров для контактов с клиентами, операций по вводу данных, телемаркетинга и базовой технической поддержки в нижней части этого спектра до обработки финансовых операций, таких, как фактурирование по кредитным картам, обработка страховых претензий и взимание долга в средней части спектра и до таких профессиональных услуг, как исследования и разработки, инжиниринговые и архитектурно-проектировочные услуги, инвестиционный анализ и медицинская диагностика в верхней части спектра.

12. Движущей силой роста сферы услуг с применением информационных технологий (УПИТ) и аутсорсинга бизнес-процессов (АБП) стало стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в последнее десятилетие. Они сделали международно реализуемым широкий круг услуг, которые до этого привязывались к географическому местоположению клиента. В результате этого все больше организаций предпочитают концентрировать внимание на своей профильной деятельности и передавать самые разнообразные вспомогательные услуги на внешний подряд другим организациям, которые могут оказывать их более эффективно и по более низкой цене. Другие организации используют такое преимущество, как падение ставок на международные телекоммуникационные услуги, для того чтобы создавать подразделения в развивающихся странах, которые имеют более дешевую рабочую силу или обеспечивают более крупный корпус квалифицированных работников, и это приводит к развитию феномена офшоринга услуг.

13. Индия и Филиппины стали практически первыми развивающимися странами, вышедшими на рынок офшоринга, но их примеру последовали ряд других стран во всех развивающихся регионах, а также некоторые страны с переходной экономикой, включая Китай, Малайзию, Вьетнам, Бангладеш, Южную Африку, Гану, Сенегал, Кению, Венгрию, Чешскую Республику, Мексику, Ямайку и Барбадос. При проведении продуманной национальной политики и обеспечении благоприятных условий доступа и выхода на внешние рынки развивающиеся страны могли бы к 2008 году получить только в секторе УПИТ дополнительные ежегодные поступления в размере 60 млрд. долл., что

превратило бы этот сектор в важную движущую силу экономического роста в ряде развивающихся стран.

14. Причины, по которым фирмы используют внешний подряд, включают в себя: сокращение издержек; повышение качества услуг; возможность оказывать услуги 24 часа в сутки и 7 дней в неделю; доступ к более крупному объему ресурсов; продвижение товарных знаков на новых рынках; а также распределение операционных рисков. В числе основных соображений, диктующих выбор офшорных точек, можно назвать следующие: a) наличие образованной и заинтересованной рабочей силы, обладающей соответствующими лингвистическими знаниями; b) наличие и адекватность инфраструктуры, а также пропускной способности при конкурентоспособных ценах; c) соответствующая нормативно-правовая база, обеспечивающая безопасность данных и защиту интеллектуальной собственности; d) долгосрочные перспективы организации бизнеса в стране с точки зрения эффективности управления, безопасности и устойчивости деловых операций; и e) требования, касающиеся показателей соотношения местного и иностранного присутствия.

15. Несмотря на очевидные выгоды как для фирм стран базирования, так и для принимающих стран, офшоринг вызывает обеспокоенность и протекционистское противодействие со стороны некоторых слоев населения развитых стран. Некоторые исследования показали, что использующие офшоринг фирмы оказываются в большем выигрыше, чем принимающие страны. Например, когда средняя американская компания использовала систему офшоринга в Индии, на 1 долл. передаваемых на офшоринг услуг приходилось 1,45 долл. экономического выигрыша, из которых американская экономика получала 1,12 долл., а индийская - 33 цента. Тем не менее, несмотря на то, что почти 70% такой торговли приходится на ось Север-Север, офшоринг нередко рассматривается как проблема взаимоотношений между Севером и Югом. На этом рынке на Соединенные Штаты приходится 60%, причем импортируют они в основном из Канады и Ирландии. С другой стороны, становление Индии в последнее время в качестве одной из ведущих точек офшоринга вряд ли можно считать причиной потерь рабочих мест в Соединенных Штатах, поскольку на Индию приходится лишь около 1% американского импорта всех услуг и 2% в категории деловых услуг.

16. Исходя из перспектив развития бизнеса фирмы, убежденные в выгодности офшоринга, предпринимали усилия по смягчению последствий использования внешнего подряда для людей и развеиванию опасений, касающихся потерь рабочих мест, на основе проведения более широкой стратегии офшоринга, подразумевающей перераспределение кадровых ресурсов, поддержку при приеме на работу, гранты на профессиональную

подготовку и т.д. Эти модели "мягкой посадки" завоевали поддержку профсоюзов и обеспечили более позитивную атмосферу.

Офшоринг и интересы развивающихся стран

17. Расширение участия развивающихся и менее развитых стран в этом секторе может сыграть значительную роль в реализации ряда целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия (ЦРДТ), включая обеспечение достойной и продуктивной работой молодых людей; содействие достижению равенства между мужчинами и женщинами и расширение возможностей женщин; получение выгод от новых технологий, особенно ИКТ; а также возможность обеспечения устойчивого экономического роста без дополнительной нагрузки на экологические ресурсы страны. Эффект мультипликатора при создании рабочих мест в секторе УПИТ/АБП оказал быстрое и ощутимое воздействие на сокращение масштабов нищеты в городских районах. Например, ряд индийских компаний, которые начинали как поставщики услуг по аутсорсингу, вступили в партнерские взаимоотношения с крупными международными фирмами, а некоторые смогли отпочковаться от них и создать свои собственные фирмы, обеспечив тем самым значительную занятость в Индии и расширив свое присутствие за рубежом. Ключом к их успеху стало обеспечение мирового качества услуг, которые они оказывают, и их подход к аутсорсингу как к стратегическому процессу.

18. Некоторые развивающиеся страны, включая НРС и африканские страны, желающие подключиться к такой торговле или расширить ее, сталкиваются с рядом имманентных проблем, таких, как a) недостаточная развитость базовой инфраструктуры, включая телекоммуникационную сферу, энергоснабжение и транспорт, и недостаточные возможности для ее модернизации и развития; b) нехватка квалифицированных людских ресурсов в силу неспособности системы образования идти в ногу с технологическим прогрессом; c) трудности с проникновением на рынки, на которых обосновались те, кто вышел на них раньше; и d) трудности с завоеванием доверия использующих систему офшоринга компаний теми странами, особенно в Африке, которые считаются политически нестабильными.

19. Хотя некоторые развивающиеся страны, вероятно, уже заняли выгодные позиции и смогли добиться определенных успехов в обеспечении доверия к своим товарным знакам, а также завоевать специфические ниши на рынках офшорных услуг, для успешного выхода на рынки других развивающихся стран еще остается достаточно возможностей. Во-первых, этот рынок растет; во-вторых, совершенствование технологий обеспечивает возможность для дальнейшего расширения деятельности, которая может передаваться на внешний подряд за рубеж; в-третьих, компании стремятся диверсифицировать свою

деятельность для распределения рисков; в-четвертых, принимающие страны могут добиться успехов в создании нишевых рынков; и, в-пятых, некоторые развивающиеся страны, которые вышли на этот рынок раньше, свертывают определенные типы офшорной деятельности, открывая возможности для проникновения на этот рынок других стран.

Глобальный аутсорсинг и ГАТС

20. Под глобальным аутсорсингом понимается торговля услугами на основе так называемой трансграничной поставки услуг, определенной в Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС) в качестве первого способа их поставки. В числе секторов услуг в качестве особенно важного сектора применительно к глобальному аутсорсингу в рамках переговоров, проходящих по линии ГАТС, выделились компьютерные и связанные с этим услуги. Развивающиеся страны стремятся закрепить существующий открытый режим трансграничной торговли услугами на основе всеобъемлющих обязательств по доступу к рынкам и национального режима в рамках ГАТС. С другой стороны, динамизм сектора УПИТ/АБП и включение постоянно расширяющегося спектра услуг в торговую корзину, а также то обстоятельство, что при поставке этих услуг все чаще охватываются их все более разнообразные категории, создают для стран классификационную проблему.

21. Офшоринг имеет важные связи с другими способами поставки услуг по ГАТС, и это настоятельно требует от тех, кто вырабатывает национальную политику и ведет торговые переговоры в рамках ГАТС, комплексно подходить к таким связям. Из этих способов поставки услуги по ГАТС ключевой интерес для развивающихся стран представляет четвертый способ (перемещение физических лиц). В частности, офшоринг требует от людей перемещения через границы для обеспечения выполнения работы, заключения контрактов, устранения проблем, технического обслуживания и т.д. Таким образом, для облегчения офшоринговых операций необходимо устранить существующие препятствия на пути развития четвертого способа торговли услугами, включая административные процедуры, касающиеся виз, признания квалификации, и другие проблемы, такие, как требования в отношении места проживания, критерии экономической необходимости, требования относительно паритета заработной платы и обязательность взносов в системы социального обеспечения. Обеспечение прогресса в областях, связанных с глобальным аутсорсингом, окажет значительное воздействие на повышение уровня благосостояния, которого ожидают от расширения участия развивающихся стран в торговле услугами.

Принципиальные выводы и рекомендации

22. Было указано, что внешний подряд по системе офшоринга приносит выгоды как фирмам (странам), использующим офшоринг, так и принимающим фирмам (странам). Большинство развивающихся стран оказываются в выигрыше, выступая принимающими сторонами при офшорном аутсорсинге. Это непосредственно способствует также достижению некоторых ЦРДТ, особенно сокращению масштабов нищеты и расширению возможностей женщин. Некоторые развивающиеся страны, и прежде всего НРС, подчеркнули свою заинтересованность в завоевании позиций на рынке аутсорсинга, но в то же время указали на свои трудности с точки зрения ресурсов и возможностей.

23. Были предложены следующие элементы успешной стратегии:

- *Содействие формированию и создание благоприятных условий* для аутсорсинга внутри страны. Особое внимание необходимо уделять развитию инфраструктуры, созданию звена квалифицированных и дисциплинированных кадров, схемам налогообложения, нормативно-правовой базе и политической стабильности.

- *Максимальное повышение роли партнерских альянсов между частным и государственным секторами*. Правительства играют ключевую роль в создании "ровного игрового поля" и в обеспечении надлежащей нормативно-правовой инфраструктуры, стабильности и предсказуемости в партнерстве с отраслевыми ассоциациями.

- *Обеспечение поддержки на уровне политики в смежных областях*. Аналогичным образом необходимо проводить политику поддержки в таких областях, как образование, развитие и передача технологий и обеспечение стимулов.

- *Поддержание конкурентоспособности* путем перехода от простого предоставления людских ресурсов и инфраструктуры к управлению этими ресурсами, осуществления неустанных усилий по продвижению вверх по цепочке создания стоимости и изучения возможностей в новых сферах офшоринговой деятельности.

- *Выявление нишевых рынков*. Это имеет особенно важное значение для новичков, которые могут сталкиваться с более серьезными трудностями при проникновении на рынки, где уже основательно утвердились определенные поставщики услуг. Решающее значение для создания собственной ниши имеет

способность определить свои конкурентные преимущества по отношению к другим участникам рынка, такие, как язык, трудовая этика, эффективность системы образования в соответствующих областях, знание культуры и практики фирмы, использующей внешней подряд, и приспособляемость.

- *Активизация сотрудничества Юг-Юг*. Развивающиеся страны, добившиеся успехов в этой области, могли бы поделиться своим опытом и передовой практикой с другими развивающимися странами. При наличии образованной рабочей силы и конкурентоспособной телекоммуникационной инфраструктуры такой успешный опыт можно было бы перенять в других развивающихся странах в относительно короткие сроки. В этой связи было подчеркнуто значение работы Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества, в том числе двух ее проектов, а именно Коммуникационно-технологического центра им. Кофи Аннана и инициативы спутникового подключения в африканских странах.

- *Активная мобилизация и использование поддержки со стороны всех доноров, включая НПО*.

24. Учитывая колоссальный потенциал рынка офшорного аутсорсинга для многих развивающихся стран, Совещание экспертов предложило следующие действия, которые можно было бы рассмотреть в соответствующем контексте:

- *ЮНКТАД следует дополнить свою аналитическую и межправительственную работу деятельностью по укреплению потенциала и рассмотреть программу проведения семинаров/рабочих совещаний ("выездных мероприятий") в отдельных странах*, которая помогла бы:

  - выявить и оценить возможности стран с точки зрения имеющихся ресурсов, кадров и инфраструктуры (фактические условия);

  - провести диагностические исследования в тех секторах и областях, где странам может понадобиться помощь (оценка потребностей);

  - предоставить технические консультации по вопросу о том, как эффективнее всего расширить возможности стран;

  - выявить проблемы на основных рынках офшоринга;

- провести информационно-просветительскую работу для сохранения открытости рынков офшоринга.

- *Соответствующим развивающимся странам следует определить и активно использовать источники финансирования для создания основной инфраструктуры, необходимой для офшорного аутсорсинга*, включая подготовку кадров. Внешнее финансирование имеет особенно важное значение для формирования базовой инфраструктуры, в том числе через самостоятельные технопарки и технополисы, создание которых силами частного сектора может быть коммерчески невыгодным или непривлекательным. Здесь требуется новаторское использование комплекса донорской поддержки и партнерских альянсов между частным и государственным секторами.

- *Особое внимание следует уделять тяжелому положению НРС*, и прежде всего их острой потребности в поддержке в деле создания необходимой инфраструктуры в качестве основы для диверсификации и повышения их конкурентоспособности.

- *Следует соответствующим образом использовать существующие схемы сотрудничества и координации между международными учреждениями*. Например, Комплексная рамочная программа могла бы стать каналом для распределения помощи в области торговли. Несколько учреждений Организации Объединенных Наций осуществляют проекты, связанные с развитием ИКТ, и комплексный подход мог бы еще более повысить эффективность таких проектов.

- *В рамках переговоров по линии ГАТС следует рассмотреть вопросы, касающиеся улучшения доступа на рынки и сокращения барьеров* для глобального аутсорсинга, включая закрепление открытого доступа на рынки при трансграничных поставках услуг в секторах, имеющих особенно важное значение для поддержания роста глобального аутсорсинга; изыскание путей преодоления проблем, связанных с классификацией, прежде всего деятельности в сфере компьютерной техники и информатики; и достижение прогресса по вопросам, касающимся либерализации четвертого способа поставок услуг в рамках ГАТС, за счет урегулирования визовых, административных вопросов и других вопросов регулирования, включая вопросы признания квалификации, для обеспечения эффективной либерализации торговли услугами в увязке с глобальным аутсорсингом.

II. Товары, связанные с возобновляемой энергией, включая биотопливо

a) Товары, связанные с возобновляемой энергией

25. Стремительный рост цен на энергоресурсы и их неустойчивость, увеличение спроса и импорта в некоторых крупных странах, а также экологические соображения выступают в роли главных факторов, способствующих разработкам, инвестициям, развитию производства и торговли в таком секторе, как товары, связанные с возобновляемой энергией (ВЭ). Некоторые оценки указывают на резкий рост использования ВЭ - до 9% от совокупного предложения первичной энергии в 2030 году. Хотя ВЭ все чаще рассматривают в качестве товара, выгодного для потребления, нельзя ожидать, что она заменит невозобновляемые источники энергии. Развивающимся странам необходимо подходить к этому вопросу с точки зрения экономических и экологических императивов, а также необходимости диверсификации их энергетического портфеля.

26. Стоимостной объем торговли товарами, связанными с ВЭ, все еще относительно невелик: по оценкам ОЭСР, он колеблется в диапазоне от 4 до 5 млрд. долларов[1]. В экспорте высокотехнологичной продукции доминируют развитые страны. Вместе с тем крупными экспортерами низкотехнологичной продукции и биотоплива являются развивающиеся страны. Анализ, проведенный ЮНКТАД ранее, показал, что по оборудованию и технологиям, связанным с возобновляемой энергией, торговля развивающихся стран является сбалансированной. Развивающиеся страны имеют даже некоторые зарубежные инвестиции. Глобальные инвестиции в возобновляемую энергию, исключая гидроэнергию, составили в 2003 году 50 млрд. долларов.

27. Для развивающихся стран, включая НРС и африканские страны, ВЭ открывает возможности уменьшить зависимость от ископаемого топлива. Она может также обеспечить увеличение аграрным сектором экспорта таких видов биотоплива, как этиловый спирт и растительные масла, и этим самым повысить выручку от сельскохозяйственного экспорта. Ряд развивающихся стран, таких, как Бразилия, Индия, Китай, Малайзия и Южная Африка, имеют крупные внутренние рынки и значительный экспортный потенциал в секторе ВЭ. Заметные позиции в качестве экспортеров занимают также Мексика, Таиланд, Филиппины, Индонезия и Уругвай.

---

[1] В связи с недостаточной конкретизацией этого раздела в Гармонизированной системе и с проблемой двойного использования точную оценку дать невозможно.

28. Укрепление рынка возобновляемой энергии может иметь важные последствия как для развитых, так и для развивающихся стран. И действительно, страны и регионы в Южной Америке, Европе и Азии поставили перед собой новые цели, связанные с расширением использования ВЭ. Если в развитых странах главные факторы расширения использования возобновляемой энергии связаны с охраной окружающей среды, и в частности с той ролью, которую возобновляемая энергия может сыграть в достижении цели сокращения выбросов парниковых газов, то в развивающихся странах главным фактором является нехватка энергии. Но, какими бы ни были первичные причины, мало кто сомневается в том, что возобновляемые энергоресурсы открывают множество возможностей для достижения выигрыша. Они позволяют обеспечивать развитие и рост, особенно в отдаленных сельских районах.

29. Товары, связанные с ВЭ, играют также все более важную роль в некоторых странах, являющихся крупными традиционными производителями энергии. Например, Российская Федерация намерена к 2010 году утроить свое производство гидроэнергии. Нынешняя цель (увеличивать совокупный объем ВЭ ежегодно на 6-10% до 2010 года) носит консервативный характер, и Российская Федерация надеется превысить эти показатели. Большие надежды связываются с биоэнергией. В настоящее время рассматривается вопрос о выделении надлежащих средств из федерального бюджета и о проведении дальнейшей работы над технологическими стандартами.

30. Конкурентоспособность возобновляемой энергии зависит от трех факторов: a) от наличия возобновляемых ресурсов, которые распределены по миру крайне неравномерно; b) от зрелости технологии с учетом того, что разные возобновляемые технологии дают разную картину с точки зрения конкурентоспособности; и c) от традиционных альтернатив, и прежде всего ископаемого топлива и ядерной энергии, и в особенности их стоимости, а также от наличия или отсутствия субсидирования. Международное энергетическое агентство заняло позицию, в соответствии с которой технологии в области ВЭ следует поощрять без "отбора победителей", с тем чтобы технологии развивались на основе их вклада в экономические, экологические показатели и показатели безопасности энергетического сектора - трех решающих условий, которые необходимо будет одновременно улучшить для обеспечения устойчивости.

31. До сих пор политика внедрения ВЭ зависела от национальной политики, которая сдерживает дальнейшее развитие этого сектора. В результате этого технологии в области ВЭ, особенно второго поколения (энергия ветра, солнца и новые биоэнергетические источники), как правило, концентрируются в небольшой горстке стран[2]. Например, если

[2] Технологиями первого поколения в области ВЭ являлись биотопливо, гидроэнергия и геотермальная энергия.

взять энергию ветра, то следует отметить, что 85% ее совокупного мирового производства приходится на пять стран (Германия, Испания, Соединенные Штаты, Дания и Индия), а 86% фотоэлектрических систем приходится на три страны (Япония, Соединенные Штаты и Германия). Это является симптомом существования проблемы и барьера, которые можно устранить посредством интернационализации стратегии производства и использования, особенно с учетом того, что вышеупомянутые страны уже начинают достигать точки насыщения у себя и некоторые из них перемещают производство за рубеж.

32. Либерализация энергетического сектора диктует также необходимость поиска новых путей вывода новых технологий на рынок. Непременно нужно выбраться из этой ловушки, когда бремя внедрения технологий разделяет между собой лишь небольшая горстка стран. Это потребует недопущения создания многомиллиардных отраслей, в которых инвестиции будут в большей мере зависеть от высоких тарифов, субсидий и преференциальных государственных закупок, чем от преимуществ, связанных с более низкими производственными издержками, природными ресурсами и более высоким уровнем ноу-хау. Это потребует также увеличения числа стран, работающих вместе, и, следовательно, разделения бремени издержек, связанных с политикой внедрения технологий.

33. Применительно к конкурентоспособности сектора ВЭ развивающиеся страны имеют два весьма существенных актива: районы с очень значительными возобновляемыми ресурсами и, во многих случаях, более низкие издержки производства оборудования и компонентов. В совокупности эти два фактора свидетельствуют о значительных возможностях для развития сотрудничества между развивающимися и развитыми странами. Такое сотрудничество будет приобретать все более важное значение, поскольку более зрелые технологии производства ВЭ (гидроэнергия и геотермальное сжигание биомассы) в развитых странах достигают "точки преднасыщения".

34. Растущую роль в международной стратегии в области ВЭ будут играть торговля и торговая политика. В настоящее время, как представляется, по всем основным типам технологий производства возобновляемой энергии, имеющимся на рынке, уже существуют подразделы Гармонизированной системы на уровне шестизначных кодов. В случае технологий, для которых еще не сформировался значительный коммерческий рынок (например, геотермальные энергетические системы и их компоненты, крупногабаритные установки для производства солнечной энергии и системы преобразования энергии волн или ПТЭО (системы преобразования тепловой энергии океана)), перспективы создания самостоятельных подразделов ограничиваются пороговым критерием, установленным Всемирной таможенной организацией.

35. Опыт Индии в деле разработки международной стратегии в области ВЭ может быть поучительным для других развивающихся стран. Ее преимущества связаны с наличием квалифицированной рабочей силы для производства качественной продукции, сокращением производственных издержек на 10-15%, а также с относительно низкими издержками труда и производственными накладными расходами. Две компании, специализирующиеся на энергии ветра, две - на солнечной фотоэлектрической энергии и одна - на солнечной термальной энергии, превратили Индию в экспортный центр. Однако налицо и проблемы: высокие издержки, связанные с передачей технологии, более высокая доля оборотного капитала и более высокие ставки фрахта, непризнание индийских испытательных стандартов, высокие издержки, связанные с освоением зарубежных рынков, и отсутствие признанной национальной товарной марки.

36. Марокко и другие страны Средиземноморья выбрали ВЭ в качестве объекта приложения согласованных усилий на региональном уровне в рамках Проекта финансирования возобновляемой энергии в регионе Средиземноморья (МЕДРЕП). Эта региональная инициатива предусматривает, в частности, секторальную либерализацию торговли возобновляемыми энергоресурсами.

37. В связи с началом процветания торговли ВЭ уместно определить условия доступа к рынкам и барьеры, воздвигаемые торговой политикой и международной торговой системой. Разброс таможенных пошлин более чем 100 стран велик: от 0 до 40%, а в некоторых случаях до 100%, и именно тарифы в диапазоне от 20 до 40% создают самую неразрешимую проблему. Протекционистская торговля отнюдь не способствует получению выгод от всеобщего роста производства и использования возобновляемой энергии. Намного разумнее было бы поощрять схемы производства систем или компонентов в качестве части рыночной инфраструктуры в секторе ВЭ. С другой стороны, не следует забывать о роли более высоких тарифов в привлечении прямых иностранных инвестиций и технологий.

38. Переговоры по экологическим товарам, проводимые в соответствии с мандатом, предусмотренным в пункте 31 iii) Декларации министров, принятой в Дохе, могут при оптимистическом сценарии привести к сокращению или отмене тарифов на некоторые классы товаров, которые используются для улучшения состояния окружающей среды или иным образом связаны с этой деятельностью. Технологии в области ВЭ можно было бы отнести к такой группе. И действительно, некоторые из них уже включены в переговорные предложения. В этой связи было высказано мнение о том, что готовую продукцию не следует включать в позитивный перечень на предмет сокращения или отмены тарифов; вместо этого следует приложить усилия для разбивки различных

категорий оборудования на конкретные компоненты. Высокотехнологичное оборудование для производства ВЭ также следует учесть, хотя здесь и может возникнуть проблема двойного использования. В ходе переговоров следует применять сбалансированный подход как к тарифным, так и к нетарифным мерам и удерживать также в поле зрения вопросы передачи технологии.

39. Нетарифные меры, затрагивающие товары и услуги, которые *используются* в производстве, распределении, передаче и продаже электроэнергии, зачастую *вытекают из* системы регулирования самой электроэнергетики, хотя речь идет о торговле *используемыми факторами*, а сама электроэнергия не продается за рубеж в качестве "товара". Например, если в соответствии с системой регулирования электроэнергетики требуется, чтобы определенная доля электроэнергии, поступающей в сеть, основывалась на возобновляемых источниках, и предусматривается, что в данном случае подходят только определенные источники или методы генерирования энергии, то это затрагивает конкурентные возможности для тех товаров (технологии, оборудование и топливо) и услуг, которые используются в производстве, распределении и т.д. возобновляемой энергии.

40. С демонополизацией электроэнергетики и с разделением таких функций, как производство энергии, эксплуатация сетей, передача и розничная продажа, а также с развитием таких финансовых инструментов, как фьючерсы и опционы на энергию, структура всего рынка начинает меняться, и это усложняет анализ в соответствии с нормами ВТО. Поэтому важно изучить вопрос о том, можно ли государственную политику *поощрения* использования возобновляемой энергии квалифицировать как нетарифные меры и если да, то в какой мере. Еще один вопрос сводится к тому, могут ли нормы ВТО использоваться для опротестования и введения санкций в отношении политики (регулятивные барьеры), которая ставит возобновляемую энергию в *невыгодное положение*, и если да, то в какой мере.

41. Технические требования могут создавать барьеры для экспорта ВЭ развивающимися странами, и эта проблема нуждается в урегулировании. Некоторые технические предписания, создающие препятствия в торговле возобновляемой энергией или возобновляемыми технологиями, диктуются законными целями. Например, ограничения в отношении мест размещения турбин для использования энергии ветра могут мотивироваться законной обеспокоенностью по поводу угроз для живой природы, особенно птиц. Другие требования могут преднамеренно или непреднамеренно разрабатываться исходя из традиционного доминирования ископаемых видов топлива или ядерной энергии и в силу преобладания отраслевых представителей именно из этих

секторов в регулирующих органах или органах по установлению стандартов. Могут возникать и случаи, когда биотопливо или вещества, образующие биотопливо, охватываются режимом регулирования, который основан на посылке о том, что торговля ими ведется в качестве отходов или для использования в таких функциях, кроме производства возобновляемой энергии, которые могут делать эти вещества более опасными.

42. Расходы на исследования и разработки в секторе ВЭ, главным образом развитых стран, окупают себя, что проявляется в падении стоимости технологий в настоящее время. Важно обеспечить, чтобы развивающиеся страны могли получить выгоды от такого падения издержек. В то же время эти субсидии указывают на роль промышленной политики и на значимость "выравнивания игрового поля" для развивающихся стран. Большинство развивающихся стран не имеют достаточных ресурсов для поддержки исследований и разработок. Выделение внешних ресурсов и использование экономических стимулов и рычагов торговой политики могут помочь в преодолении этой нехватки ресурсов.

43. В качестве очень значительного барьера для использования возобновляемой энергии нередко называют субсидирование нефти, каменноугольного газа и ядерной энергии. Многие из этих субсидий можно было бы отнести к категории "дающих основания для принятия компенсационных мер" в зависимости от их конкретных характеристик, и это придется проанализировать на основе Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. В порядке общего вопроса можно выразить сомнение по поводу того, что разбирательство в рамках ВТО будет реалистичным вариантом опротестования таких субсидий: вполне возможно, что правительства не захотят приводить юридические аргументы, которые вполне могут привести к опротестованию их собственных программ поддержки.

44. Существуют и некоторые другие факторы, затрудняющие участие развивающихся стран на рынках ВЭ: сложность и неопределенность систем регулирования, отсутствие апробированных технологий для региональных нужд (например, имеющееся оборудование слишком крупногабаритное или слишком сложное), недостатки в инфрастуктуре, крупные стартовые инвестиционные потребности, крайне ограниченная доступность долгосрочных займов (на срок более семи лет), ограниченность возможностей трансграничного финансирования (например, из-за утраты налоговых льгот), относительно тяжелое бремя, связанное с требованиями должной осмотрительности и мониторинга, особенно в случае мелких проектов, и недостатки в процессе проведения конкурсных торгов, которые порой могут создавать нетарифные барьеры на путях торговли.

45. Более перспективным подходом была бы попытка организовать в рамках ВТО переговоры в целях достижения согласия членами относительно установления потолка и сокращения субсидий, которые являются экологически неблагоприятными для энергетического сектора. На таких переговорах можно было бы поставить также задачу определения перечня субсидий "зеленой корзины" в секторе возобновляемой энергии, которые члены согласились бы не опротестовывать на основе консенсуса в отношении их положительных экологических последствий. Более широкий и гораздо более неоднозначный вопрос заключается в том, можно ли увязать такие переговоры с выполнением обязательств по многосторонним экологическим соглашениям.

46. Международные режимы также могут создавать проблемы в секторе возобновляемой энергии посредством создания административного бремени или запрещения либо ограничения использования или транспортировки некоторых элементов возобновляемой энергии. Например, как международные сельскохозяйственные соглашения затронут развитие сектора выращивания культур, являющихся источником энергии, и биоэнергии в целом? Еще один вопрос заключается в том, в какой мере регулятивные и нормативно-правовые режимы признают принципиальное отличие металлов от синтетических химических веществ и тем самым не рассматривают их в качестве "устойчивых, бионакапливающихся токсинов". Конкретная классификация металлов имеет важное значение, поскольку это будет определять то административное бремя, которое международные режимы будут возлагать на производителей фотоэлектрического оборудования и компании, имеющие дело с биомассой, с учетом возможности того, что топливо, основанное на биомассе, будет относиться к опасным отходам.

47. Официальная помощь в целях развития, направленная на внедрение технологий, благоприятных для климата, может сыграть каталитическую роль в освоении развивающимися странами возобновляемых источников энергии на основе расширения торговли, инвестиций и передачи технологий. Пример здесь подает Германия, которая выделяет ежегодно 100 млн. евро на двустороннее сотрудничество в секторе возобновляемой энергии с развивающимися странами и странами с переходной экономикой. На Международной конференции по возобновляемым источникам в 2004 году она объявила о создании дополнительного кредитно-ссудного механизма для целей расширения использования возобновляемых источников и повышения энергоэффективности в размере 500 млн. евро на пятилетний период. Предполагается, что эти средства будут играть каталитическую роль в увеличении притока частных инвестиций в данный сектор и будут охватывать широкий круг стран, таких, как Китай, Индия, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Вьетнам, Гана, Мали,

Объединенная Республика Танзания, Марокко, Аргентина, Бразилия, Никарагуа, Грузия и Сербия и Черногория.

Рекомендации

48. В связи с ролью ЮНКТАД в этой области Совещание экспертов предложило рассмотреть следующие основные элементы работы ЮНКТАД в области торговли, окружающей среды и развития:

a) оказание помощи членам из числа развивающихся стран в выявлении тарифных и нетарифных барьеров, затрагивающих торговлю товарами и оборудованием, связанными с возобновляемой энергией, и во включении проблематики товаров, услуг и технологий, связанных с возобновляемой энергией, в программу переговоров по мандату, предусмотренному в пункте 31 iii) Декларации министров, принятой в Дохе;

b) продолжение анализа последствий торговых и экологических режимов для рынков ВЭ с заострением внимания на технических барьерах в торговле, субсидиях и государственных закупках;

c) рассмотрение различных подходов к разработке международной стратегии в области возобновляемой энергии с заострением внимания на бизнес-моделях и практике стимулирования, которые доказали свою эффективность в вовлечении развивающихся стран в партнерские союзы для создания новых рынков возобновляемой энергии;

d) поддержание и укрепление координации с соответствующими международными организациями.

b) Биотопливо

49. В отличие от многих возобновляемых энергоресурсов, для производства которых требуются сложные промышленные процессы, технологии и инвестиции, производство биотоплива привязано к первичному сектору, и в нем используются местные технологии, легкодоступные для беднейших слоев населения.

50. Было отмечено, что для биотоплива используются растения, которые уже выращиваются во всех странах. Технология для сельскохозяйственного производства хорошо известна. Первичным сырьем для биотоплива являются сахар из сахарного

тростника или свеклы, картофель, кукуруза, пшеница, сорго и отходы от других растений, с одной стороны, и масла семян из разного рода масличных культур (пищевых или непищевых), с другой стороны. Технологии для производства биотоплива варьируются от простейших, таких, как фильтрование масла с помощью кофейных фильтров, до более передовых промышленных процессов для производства этилового спирта, биодизельного топлива или диэтилового третичного бутилового эфира (топливная смесь с бензином). Биотопливо легко используется в качестве источника топлива для транспортных средств, обогревательных приборов и генераторов. По сравнению с ископаемыми видами топлива биотопливо имеет неоспоримые преимущества с точки зрения энергетических коэффициентов (общий объем потребляемой энергии для производства одной единицы энергии) и воздействия на окружающую среду (выбросы парниковых газов в пять раз меньше и значительно меньше выбросов других загрязнителей). Вместе с тем производственные издержки в случае биотоплива нередко слишком высоки, чтобы оно могло конкурировать с ископаемыми видами топлива. Одним из способов сокращения этого превышения издержек является коммерциализация побочных продуктов производства биотоплива. Для развития производства и стимулирования потребления часто необходима поощряющая политика, например налоговые льготы при потреблении и производстве биотоплива. При этом речь здесь идет больше не о растительных маслах, а об этиловом спирте.

51. Международная торговля биотопливом ограничивается главным образом этиловым спиртом, который является самым широко используемым из всех видов биотоплива (93,5% от общего производства биотоплива). Вместе с тем самым значительным потенциалом роста обладают растительные масла. Международная торговля биотопливом является высококонцентрированной: основными ее участниками выступают транснациональные компании и более крупные развивающиеся страны. Перспективы торговли биотопливом ограничиваются также двумя факторами: во-первых, потребление энергии растет экспоненциально по отношению к росту населения, тогда как доступность исходных материалов растет линейно; и, во-вторых, ограничивающим фактором является наличие культивируемых земель (например, для замены всего ископаемого топлива, потреблявшегося во Франции в 2003 году, потребовалась бы территория, вдвое превышающая территорию страны, причем для производства продовольствия места бы не осталось). Однако опыт Бразилии ясно показывает, что переход на биотопливо того стоит, и развивающимся странам легко рассчитать, насколько далеко они должны идти в этом деле, исходя из их потребления нефти и запасов исходного сырья.

52. Было отмечено, что Бразилия вот уже 25 лет занимается производством биоэтанола, главным образом из сахарного тростника. В настоящее время она является крупнейшим в мире производителем и потребителем биоэтанола. Использование биотоплива принесло

экологические и социальные выгоды и уменьшило зависимость от импортного топлива (именно это и было первоначальной причиной развертывания данной программы). Считается, что международная торговля открывает широкие возможности, будь то в отношениях с другими развивающимися странами или со странами развитыми. Вместе с тем на путях международной торговли стоят значительные барьеры: субсидирование сельскохозяйственного производства, высокие тарифы, барьеры при выходе на рынки (рекомендации автомобилестроителей в отношении смесей биотоплива варьируются от страны к стране: если в Бразилии никаких ограничений на содержание этилового спирта не существует, то в европейских странах это исключено). Кроме того, значительная часть бюджетов на исследования на международном уровне ориентирована на разработку "чистого ископаемого топлива". Говоря о переговорах по линии ВТО, следует отметить, что либерализация торговли биотопливом в контексте экологических товаров и услуг должна быть облегчена отсутствием технических или экологических причин для ограничения его использования. Вступление в силу Киотского протокола обяжет участвующие индустриальные страны сократить свои выбросы углерода, и это послужит явным стимулом для наращивания потребления биотоплива. Кроме того, механизм чистого развития (МЧР) дает сторонам возможность финансировать проекты, приводящие к сокращениям выбросов углерода, при одновременном зачете таких сокращений.

53. Хотя наибольшие возможности имеются у стран с достаточными исходными материалами, биотопливо обеспечивает возможность сокращения импорта нефти развивающимися странами. Для многих стран доступ к местному источнику энергии имеет более важное значение, поскольку это обеспечивает возможность для проведения диверсифицированной стратегии в энергетическом секторе, особенно при использовании растительных масел. В сельском хозяйстве биотопливо дает фермерам возможность диверсифицировать источники доходов и использовать все преимущества диверсификации. Местная или региональная торговля биотопливом может расти быстрыми темпами, поскольку сети маркетинга уже существуют, особенно в случае растительных масел. Технология производства биотоплива легко передается и распространяется, так как в этом случае, и прежде всего в случае растительных масел, нет необходимости в сложных промышленных процессах, используемых при производстве других видов возобновляемой энергии (например, турбины для использования энергии ветра, фотоэлектрические панели и солнечные батареи).

54. По общему мнению, использование биотоплива является определенно выгодным для развития сельских районов и может внести значительный вклад в достижение целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, особенно цели сокращения масштабов нищеты. Местные общины, выращивающие семена масличных культур и производящие собственное биотопливо для генераторов, могут получить независимый

доступ к энергии и тем самым повысить качество жизни. Кроме того, районы, затронутые обезлесением, могут быть восстановлены для культивации культур, используемых в производстве биотоплива; это ограничивает использование топливной древесины, которое связано с риском для здоровья. Можно значительно повысить занятость в сельских районах, как это произошло в Бразилии, где производство этилового спирта обеспечило непосредственно создание 700 000 рабочих мест и опосредованно еще 3,5 млн. рабочих мест, главным образом в производстве сахарного тростника.

Принципиальные выводы и рекомендации

55. Была отмечена потребность в проведении дополнительного количественного анализа с учетом таких возможных ограничивающих факторов, как водные ресурсы и взаимосвязи с сельским хозяйством для производства пищевых продуктов с точки зрения наличия культивируемых земель. Была подчеркнута необходимость предоставления доступа НРС к соответствующей технологии, и ЮНКТАД было предложено разработать новые механизмы для передачи технологии, ее коммерциализации и новаторского финансирования по аналогии с МЧР. Помимо этого было особо отмечено, что в развивающихся странах необходимо создать условия, благоприятствующие инициативам частного сектора в области производства биотоплива, и что следует определить роль, которую правительства должны играть в разработке надлежащей политики стимулирования производства, использования биотоплива и местной торговли им. В дополнение было отмечено, что в связи с торговлей биотопливом возникает ряд вопросов, имеющих прямое отношение к переговорам, идущим в рамках ВТО.

56. Исторически разработка методов производства биотоплива частично стимулировалась необходимостью изыскания новых каналов для сбыта избыточной сельскохозяйственной продукции. Хотя это и привело к быстрому технологическому развитию, в настоящее время важно поместить производство биотоплива в новый контекст. Экологические императивы - и, самое важное, перспективы глобального изменения климата - диктуют необходимость полной реализации потенциала биотоплива. Для этого необходимо использовать динамизм международной торговли, чтобы создать необходимые растущие рынки и стимулы к инвестициям.

57. ЮНКТАД было рекомендовано уделять приоритетное внимание работе в области биотоплива в рамках ее работы в сфере сырьевых товаров, биоторговли и изменения климата, включая дальнейшие исследования, анализ, техническое сотрудничество и формирование консенсуса. Во главу угла должны быть поставлены такие вопросы, как формирующиеся торговые и инвестиционные возможности для развивающихся стран, последствия для сокращения масштабов нищеты, факторы, ограничивающие расширение

производства, использование биотоплива и торговля им, а также содействие созданию новых инвестиционных механизмов, аналогичных МЧР. В этой связи ЮНКТАД следует оценить торговую конкурентоспособность развивающихся стран в условиях мирового роста использования биотоплива и торговли им, а также вопросы доступа к рынкам и выхода на рынки, касающиеся импорта биотоплива в промышленно развитых странах.

III. Текстильные изделия и одежда

58. Текстильная и швейная промышленность является зрелым сектором, но она будет и впредь оставаться динамичным сектором под воздействием спроса, изменения демографической ситуации, повышения уровня жизни и новых возможностей для новаторской деятельности, диверсификации и развития производства нишевых продуктов. Именно в этой области развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества, и она вносит значительный вклад в сокращение масштабов нищеты, создание рабочих мест, развитие профессиональной подготовки и экономическое развитие в этих странах.

59. На протяжении двух последних десятилетий текстильные изделия и предметы одежды представляли собой вторую по динамичности группу товаров в мировой торговле. В 2003 году стоимостной объем глобальной торговли текстильными изделиями и одеждой составил 390 млрд. долларов. Этот сектор имеет исключительно важное значение для развивающихся стран, которые поставляют на мировой рынок 50% текстильных изделий и свыше 60% предметов одежды. С 1980 года экспорт одежды из развивающихся стран возрос в семь раз, а текстильных изделий - в пять раз, тогда как в развитых странах он увеличился соответственно в три и два раза.

60. Крупнейшими импортерами текстильных изделий и предметов одежды являются Соединенные Штаты и Европейский союз (ЕС), на которые в 2003 году приходилось соответственно 22% и 36% (включая взаимную торговлю в ЕС) мирового импорта. В двадцатку крупнейших мировых экспортеров текстильных изделий входят такие развивающиеся страны, как Китай, Индия, Пакистан, Индонезия и Таиланд, а в двадцатку крупнейших экспортеров одежды входят Китай, Индия, Бангладеш, Таиланд и Пакистан. Кроме того, вопреки мнению о том, что в торговле текстильными изделиями доминируют развивающиеся страны, следует отметить, что ведущую роль в торговле как текстилем, так и одеждой продолжают играть Соединенные Штаты и ряд стран ЕС, и прежде всего Италия, Германия, Франция, Бельгия и другие.

61. В условиях после поэтапной отмены всех квотных ограничений в торговле текстильными изделиями и одеждой в рамках Соглашения по текстильным изделиям и одежде (СТИО) конкуренция обострится, и экспортеры текстиля и одежды будут

испытывать на себе сильное давление в направлении снижения цен. Но в то же время эти условия обеспечивают экспортерам возможности уйти с квотных рынков, где конкуренция является очень острой, а нормы прибылей нередко низки, и наладить производство динамичной продукции, которая отличается от текстильных изделий и предметов одежды более высокой добавленной стоимостью и более высокими нормами прибыли. Таким образом, в условиях конкуренции после вступления в полную силу СТИО определение динамичных товаров и налаживание их производства имеют тем более важное значение для развивающихся стран, экспортирующих текстильные изделия и предметы одежды.

Динамичные товары в контексте торговли текстильными изделиями и предметами одежды

62. По общему мнению, динамичные товары в секторе текстильных изделий и предметов одежды будут варьироваться от страны к стране и от рынка к рынку, а к параметрам для определения динамичных товаров будут относиться спрос, доступ к рынкам и нормы прибылей. Отмена квотных ограничений сделала потенциально динамичными практически все виды товаров, в производстве которых используются хлопок и искусственные волокна. Определение того или иного динамичного товара будет зависеть от национального и корпоративного стратегического подхода к выбору нишевых продуктов на основе диверсификации и специализации в рамках производственной цепочки. Товары из искусственных волокон имеют особенно значительные перспективы, поскольку спрос на них превышает предложение примерно на 250 000 т в год.

63. Текстильные изделия и предметы одежды, в отношении которых внутриквотные тарифы в период действия квотных ограничений в рамках Соглашения по текстильным изделиям и одежде были высоки, например предметы одежды из хлопчатобумажных тканей и искусственных волокон, будут динамичными товарами для стран, на которые распространялись значительные ограничения. Кроме того, в производстве традиционных товаров малые и средние предприятия активно инвестируют средства, следуя тенденции "поиска удобных каналов", в рамках которой производители покупают такое сырье, как пряжа, волокна и аксессуары, у наиболее эффективных поставщиков, а не производят их сами. Впоследствии эти предприятия все более активно диверсифицируют свое производство, специализируясь на таких товарах, как аксессуары, подкладки, текстильные изделия с этническими мотивами и специальные ткани, для завоевания рыночной ниши, образовавшейся в рамках системы "поиска удобных каналов".

64. Возрастает спрос и прибыльность в секторе технического текстиля, который используется в самых разнообразных областях, таких, как медицина, природоохранная

деятельность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и спорт. Большинство основных производителей текстильных изделий в развивающихся странах уже активно накапливают экспертный опыт в производстве технического текстиля. По прогнозам этой индустрии, мировой рынок этого вида текстиля будет ежегодно возрастать по физическому объему на 3,5% и к 2010 году достигнет 126 млрд. долл. Помимо этого растет спрос на товары, прошедшие противомикробную обработку. Примерами таких товаров являются прошедшие противомикробную обработку хлопчатобумажные майки и брюки. Спрос на текстильные изделия с этническими мотивами растет на рынках как Севера, так и Юга, а главными поставщиками здесь выступают Индия, Китай, Камбоджа и Турция. Китай является одним из наиболее динамичных потенциальных рынков для нишевых продуктов: здесь ожидается высокий спрос на хлопчатобумажную пряжу, технический текстиль и промышленные и кордные нити.

65. В условиях конкуренции после полного вступления в силу СТИО, когда квотные рынки прекратят свое существование, динамичные товары открывают для развивающихся стран широчайшие возможности в деле диверсификации за счет налаживания производства товаров с более высокой добавленной стоимостью, дифференциации своей продукции от продукции своих конкурентов и получения более высоких прибылей. Для НРС и малых стран, которые могут оказаться затронутыми конкуренцией после вступления в силу СТИО, динамичные товары могут обеспечить новые экспортные возможности, поскольку для этого не всегда требуются крупные инвестиции, но при этом появляются шансы увеличить добавленную стоимость и освоить нишевые рынки.

Факторы конкурентоспособности динамичных товаров

66. Факторами, обусловливающими успех, являются производительность труда, качество, творческий подход, новаторская деятельность, скорость, надежность, способность обеспечивать соблюдение социальных, экологических требований и требований к безопасности, доступ к рынкам и благоприятные внутренние условия. Кроме того, для обеспечения конкурентоспособности потребуется поднять эффективность управления всей производственно-сбытовой цепочкой. Помимо этого, для определения нишевых товаров и наращивания добавленной стоимости фирмы должны понимать тонкости цепочки создания стоимости в производстве текстильных изделий и предметов одежды. Чрезвычайно важное значение для доступа к рынкам имеют тарифные и нетарифные барьеры, но этот доступ затрагивают также субсидии и обменные курсы.

67. Важным фактором успеха, особенно в случае сезонных, ориентированных на моду и быстро изнашивающихся товаров, является близость к рынку сбыта, которая может приводить к ускорению оборота. Например, поставщики в Мексике, которым обычно

требуется приблизительно два дня для доставки товаров в Соединенные Штаты, имеют значительные преимущества по сравнению с поставщиками в Азии, у которых среднее время доставки товаров составляет около 28 дней.

68. С учетом относительно высоких тарифов на текстильные изделия и предметы одежды преференциальный доступ к рынкам основных стран-импортеров в рамках региональных торговых соглашений может при определенных условиях обеспечивать значительные преимущества для экспортеров в странах, получающих преференции.

Задачи и трудности: Что требуется от фирм?

69. Фирмы текстильной и швейной промышленности должны принимать продуманные решения по бизнес-стратегиям в вопросах диверсификации и специализации, чтобы противодействовать ценовым войнам, которые предвидятся в торговле традиционными хлопчатобумажными товарами и изделиями из искусственных волокон. Это имеет особенно важное значение для фирм, которые будут серьезно затронуты конкуренцией после реализации положений СТИО. Главное преимущество для фирм при завоевании позиций на рынке динамичных товаров заключается в том, что диверсификация или специализация на этих товарах необязательно требует огромных инвестиций.

70. К другим задачам, которые необходимо будет решить фирмам текстильной и швейной промышленности для поддержания конкурентоспособности, относятся должное использование технических, социальных и экологических стандартов, создание гибких и эффективных производственных линий, а также подготовка работников и управляющих среднего и верхнего звена. Ключевое значение для решения этих задач имеет технологическая модернизация на этапах очистки, производственного контроля, прядения, ткачества, крашения и изготовления одежды. Решающее значение для поддержания конкурентоспособности фирм имеет наличие финансовых ресурсов.

71. Экспортерам текстильных изделий и одежды необходимо налаживать взаимодействие с покупателями в установлении стандартов в привязке к международным нормам и устанавливать местные стандарты. Такое сотрудничество может быть налажено посредством совместной разработки продукции на основе совместного управления производством и логистикой. Кроме того, производители текстильной продукции в промышленно развитых странах стремятся обновить свою продукцию и ищут партнеров для восполнения своих пробелов в интересах наращивания конкурентоспособности, и такие партнеры могут найтись в развивающихся странах.

72. Фирмам приходится выполнять определенные производственные требования, касающиеся социальных и экологических условий. Даже такая предположительно добровольная практика, как экомаркировка, де-факто превращается в подобное требование. Усиливается тенденция к выдвижению инициатив по ужесточению производственных требований, таких, как Всемирная инициатива за ответственное производство одежды, Инициатива швейной промышленности и кампания "Чистая одежда". Оптимальным подходом к соблюдению таких требований было бы не отношение к ним как к требованиям, навязываемым покупателям, а их включение в местные программы обеспечения соблюдения стандартов. Ожидается также, что предпочтение, отдаваемое рынком товарам, имеющим экомаркировку, вынудит изготовителей и производителей пойти на изменение своих товаров, упаковки и процессов, с тем чтобы сделать их в большей мере экологически приемлемыми.

73. Компании принимают меры к введению подотчетности на уровне своих советов директоров, что приведет к изменениям в составах советов, в подходах директоров к социальным и экологическим вопросам, в методах собственного управления и выполнения обязанностей перед инвесторами и другими заинтересованными сторонами. Вместе с тем фирмы нередко сталкиваются с трудностями в соблюдении производственных требований, поскольку эти условия устанавливаются в одностороннем порядке без учета местной и региональной специфики. Что касается экологического аспекта, то следует отметить, что ЮНКТАД ведет работу в контексте экологических мер, затрагивающих текстильные изделия и предметы одежды, а что касается социальных условий, то Международная организация труда приступила к осуществлению экспериментальных проектов в ряде развивающихся стран.

74. После событий 11 сентября 2001 года еще в одну проблему для экспортеров текстильных изделий и одежды в развивающихся странах превратилось соблюдение требований к безопасности в соответствии с Законом о торговом партнерстве против терроризма, поскольку это сопряжено с выполнением продолжительных и сложных процедур, а также с высокими издержками.

Стратегии на национальном уровне

75. С учетом особой структуры торговли текстильными изделиями и одеждой, созданной квотной системой, некоторые корректировки в текстильной и швейной промышленности являются неизбежными. Однако был выражен оптимизм, что даже в малых странах, которые могут быть затронуты отменой квот, базовые условия для конкурентоспособности все же существуют и что, если окажутся доступными достаточные финансовые ресурсы для модернизации технологии и подготовки работников

благодаря использованию, например, займов по льготным ставкам, фирмы могут сохранить конкурентоспособность.

76. Для поддержки усилий фирм с целью сохранения конкурентоспособности, вероятно, потребуется проведение реформы внутреннего трудового законодательства в целях повышения гибкости в области занятости при одновременном обеспечении применения международных трудовых стандартов.

77. Необходимо реформировать регулирующие нормы, затрагивающие конкурентоспособность динамичных товаров. В этом отношении особенно актуальное значение имеют нормативные положения в сфере энергетики, телекоммуникаций, транспорта, электроснабжения и преференциального режима для конкретных товаров в ущерб потенциальным динамичным товарам.

78. Обеспечение применения законов о правах интеллектуальной собственности необходимо для защиты традиционных форм творческого выражения и содействия созданию нишевых рынков. Это имеет также важное значение для привлечения иностранных инвестиций и интереса покупателей.

79. К другим требуемым национальным мерам относятся инвестиции в инфраструктуру для поддержки эффективного логистического обеспечения торговли, строительство сухих портов, создание зон экспортной переработки, обеспечение финансовых стимулов (дотации, займы или налоговые льготы) для повышения конкурентоспособности, устранение узких мест, которые приводят к задержкам в поставках и таможенной очистке, а также упразднение экспортных пошлин и других налогов. Исключительно важное значение имеет активная деятельность бизнеса по разъяснению правительствам потребностей предприятий.

80. Проведение сертификации правительствами ведущих стран-импортеров на предмет соблюдения трудовых стандартов (а в случае Шри-Ланки, например, речь идет о трудовом стандарте по схеме Всеобщей системы преференций (ВСП) ЕС) усиливает переговорные позиции экспортеров текстильных изделий и одежды в отношениях с импортерами, которые навязывают им частные кодексы поведения. Кроме того, развивающиеся страны могут извлечь уроки из японского опыта реорганизации текстильной промышленности.

Стратегии на международном уровне

81. Был поднят ряд вопросов, касающихся многосторонней и международной торговой политики. В торговле текстильными изделиями и одеждой все еще действуют

значительно более высокие тарифы, чем в торговле другими промышленными товарами, и эти тарифы создают серьезные барьеры для экспорта текстиля и одежды. Преференциальные правила происхождения в секторе текстильных изделий и предметов одежды носят дискриминационный характер по отношению к экспортерам продукции в странах, которые не участвуют в региональных торговых соглашениях. Страны, имеющие региональные торговые соглашения с ЕС и Соединенными Штатами, должны использовать исходные материалы, поставляемые этими двумя партнерами, для получения префенциального доступа к их рынкам, за исключением тех случаев, когда могут использовать сырье и материалы из соответствующего региона. Ограничительные правила происхождения являются также серьезным сдерживающим фактором в деле "поиска удобных каналов поставок".

82. Страны, которые окажутся серьезно затронутыми отменой квот, нуждаются в существенной технической и финансовой помощи со стороны двусторонних и многосторонних доноров в целях укрепления производственно-сбытового потенциала и налаживания прямых и обратных связей в текстильной и швейной промышленности. При оказании помощи НРС, в том числе не имеющим выхода к морю, в адаптации к условиям, складывающимся после реализации положений СТИО, необходимо учитывать особые проблемы, с которыми они сталкиваются. Специфическую проблему для этих стран создает отсутствие альтернативных секторов для трудоустройства высвобождающихся работников. Международному сообществу и двусторонним донорам необходимо выделить надлежащую помощь в рамках существующих механизмов, таких, как Механизм интеграции торговли Международного валютного фонда, и таких новых инициатив, как Фонд структурной перестройки торговли, предложенный недавно ЕС. Помимо этого, для распространения беспошлинного режима доступа на текстильные изделия и предметы одежды из всех НРС исключительно важно помочь этим странам в контексте, формирующемся после реализации положений СТИО.

83. Развивающиеся страны, имеющие право на преференциальный доступ к рынкам основных стран-импортеров, часто имеют низкие коэффициенты использования преференций из-за ограничительных преференциальных правил происхождения. Для использования этими странами преференциальных условий доступа на рынки и в целях поощрения сотрудничества Юг-Юг необходимы гибкие правила происхождения. В этом свете особое значение имеет применение "критерия достаточной обработки/переработки", толкование обработки/переработки и применение кумулятивного принципа на субрегиональном, региональном и межрегиональном уровнях. Развивающиеся страны выразили надежду на то, что в новой схеме ВСП ЕС будут приняты правила происхождения, удобные для использования.

84. Для обеспечения возможности роста конкурентоспособных фирм текстильной и швейной промышленности на этапе после реализации соответствующих положений СТИО необходимо избегать введения новых протекционистских мер. Помимо этого, закрепление соответствующих положений о технической и финансовой помощи в рамках переговоров ВТО по упрощению процедур торговли необходимо для улучшения логистического обеспечения торговли в развивающихся странах.

85. Что касается социальных и экологических требований, то правительствам, международному сообществу и неправительственным организациям необходимо постараться обеспечить, чтобы они не вводились в протекционистских целях, и установить сбалансированные требования, учитывающие культурное многообразие и местную специфику в развивающихся странах.

86. Концентрация рынка сбыта текстильных изделий и одежды в основных странах-импортерах делает розничных торговцев очень влиятельными. Эти розничные торговцы зачастую выдвигают неэкономические требования к экспортерам текстильных изделий и предметов одежды в развивающихся странах. Поэтому необходимо изучить те проблемы, с которыми сталкиваются здесь экспортеры, и определить пути их преодоления.

87. Сотрудничество Юг-Юг может играть важную роль в расширении торговли динамичными товарами, а также в технологической модернизации, как это произошло в случае соглашения о создании совместных предприятий между Китаем и Индией. На международном уровне необходимо наладить предоставление консультативных услуг, которые будут оказываться производителями текстильных изделий и одежды в развивающихся странах по вопросам последних технологических тенденций.

88. ЮНКТАД могла бы сыграть важную роль в оказании помощи правительствам развивающихся стран в осуществлении мер политики в целях расширения участия их стран в производстве динамичных текстильных товаров и предметов одежды и в создании международных условий, благоприятствующих достижению этой цели развивающимися странами. В числе конкретных областей, предложенных на предмет помощи со стороны ЮНКТАД, были упомянуты следующие:

a) выявление динамичных товаров, а также движущей силы динамизма и оказание помощи развивающимся странам в их участии в торговле динамичными товарами;

b) отслеживание ситуации после реализации соответствующих положений СТИО с точки зрения структуры торговли, рыночных тенденций и воздействия на занятость;

c) продолжение анализа эффективности невзаимных преференциальных соглашений, особенно с точки зрения использования преференций и правил происхождения;

d) отслеживание развития региональных торговых соглашений и анализ их воздействия, в особенности воздействия правил происхождения, на торговлю текстильными изделиями и предметами одежды;

e) поощрение сотрудничества Юг-Юг, в частности в рамках Глобальной системы торговых преференций между развивающимися странами, в интересах расширения участия развивающихся стран в торговле динамичными товарами;

f) отслеживание тенденций в условиях труда и анализ их воздействия на текстильную и швейную промышленность в развивающихся странах;

d) выявление конкурентоспособных текстильных и швейных секторов в развивающихся странах и оказание им помощи в развеивании представлений о "страновом риске";

h) отслеживание признаков протекционизма в этом секторе;

i) изучение вопроса о рыночной концентрации в плане основных рынков сбыта и анализ последствий для экспортеров из развивающихся стран;

j) обращение с призывом относительно разработки последовательной программы поддержки перестройки торговли, а также поддержки со стороны доноров в целях укрепления производственно-сбытового потенциала; и

k) изучение успешного опыта в деле привлечения прямых иностранных инвестиций в текстильную и швейную промышленность в НРС, в том числе африканские страны - производители хлопка, и наращивание добавленной стоимости, а также консультирование стран, которые желают разработать стратегические меры для привлечения прямых иностранных инвестиций и которые могли бы воспользоваться такими преференциальными соглашениями, как Закон о содействии росту и расширению возможностей в Африке и инициатива "Все, кроме оружия".

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

A. Созыв Совещания экспертов

89. Совещание экспертов по расширению участия развивающихся стран в динамичных и новых секторах мировой торговли: тенденции, проблемы и политика - проходило во Дворце Наций в Женеве 7-9 февраля 2005 года.

B. Выборы должностных лиц
(Пункт 1 повестки дня)

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

Председатель:	Его Превосходительство г-н Хардип Пури (Индия)
Заместитель Председателя - Докладчик:	г-н Патрик Пикар (Канада)

C. Утверждение повестки дня и организация работы
(Пункт 2 повестки дня)

91. На том же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.1/EM.26/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц

2. Утверждение повестки дня и организация работы

3. Содействие участию развивающихся стран в новых и динамичных секторах мировой торговли

4. Утверждение доклада Совещания

D. Документация

92. Для рассмотрения основного пункта повестки дня Совещанию экспертов была представлена записка секретариата ЮНКТАД, озаглавленная "Активизация участия развивающихся стран в динамичных и новых секторах мировой торговли: тенденции, проблемы и политика" (TD/B/COM.1/EM.26/2).

E. Утверждение доклада Совещания
(Пункт 4 повестки дня)

93. На своем заключительном заседании Совещание экспертов поручило Докладчику подготовить окончательный доклад о работе Совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ*

1. В работе Совещания приняли участие эксперты из следующих государств - членов ЮНКТАД:

Ангола
Аргентина
Бангладеш
Беларусь
Бенин
Венгрия
Венесуэла
Вьетнам
Габон
Гана
Дания
Замбия
Индия
Ирак
Иран (Исламская Республика)
Йемен
Канада
Катар
Китай
Мадагаскар
Малави
Марокко
Мексика
Непал
Нигерия
Объединенная Республика Танзания
Польша
Российская Федерация
Самоа
Саудовская Аравия
Соединенные Штаты Америки
Судан
Таиланд
Филиппины
Франция
Швейцария
Шри-Ланка
Япония

2. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Группа государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона

Африканский союз

Международное бюро по текстильным изделиям и одежде

---

* Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.1/EM.26/INF.1.

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

Европейская экономическая комиссия

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

Международная организация труда

Международный валютный фонд

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

5. В работе Совещания участвовали следующие неправительственные организации:

Общая категория

Международная федерация женщин-предпринимателей и женщин-специалистов

Центр по глобальным проблемам Юга

Всемирная федерация профсоюзов

6. На Совещании выступили следующие докладчики[3]:

Понедельник, 7 февраля

г-н Альберт Кан-Дапаах, министр связи и технологии, Гана

г-жа Суани Тейшейра Коэлью, заместитель министра охраны окружающей среды, штат Сан-Паулу, Бразилия

[3] В порядке очередности выступлений.

Практика внешнего подряда в секторе услуг с использованием ИТ

г-н Навдип Сури, министр иностранных дел, Индия

г-н Мальте Годберзен, Всемирный экономический форум, Женева
г-н Раджив Сохни, "НКЛ текнолоджиз", Лондон

г-н Найджел Фретуэлл, "Барклайз", Лондон

г-н Даден Венкатасоми, Инвестиционный совет, Маврикий

Вторник, 8 февраля

г-жа Элизабет Танкью, Комиссар по вопросам торговли, Африканский союз

Возобновляемая энергия: торговля как фактор

г-н Рик Селлерс, Международное энергетическое агентство, Париж

г-н Мохаммед Бердаи, Центр по возобновляемой энергии, Марокко

Возобновляемые энергоресурсы в международной торговой системе

г-н Роберт Хоуз, проект "Международное право и возобновляемая энергия"

г-н Чинтан Шах, "Сузлон энерджи лимитед", Индия

Содействие расширению возможностей торговли и развития в секторе возобновляемой энергии

г-н Кристоф Хойшен, "Интернэшнл файнэншл консалтинг лтд."

г-жа Лесли Паркер, проект "Международное право и возобновляемая энергия"

г-н Михаил Соловьев, министр энергетики, Российская Федерация

Биотопливо

г-н Жан-Клод Шолль, Университет По, Франция

г-н Эрик Жерель, КТО ИБЕКС, Швейцария

г-н Даниэль Угарте, Университет Теннесси, Соединенные Штаты

г-жа Суани Тейшейра Коэлью, заместитель министра охраны окружающей среды, штат Сан-Паулу, Бразилия

г-н Хосе Мануэль Тай Ороксом, бывший министр, министерство энергетики и шахт, Гватемала

г-н Эрик Хергер, завод по производству биодизельного топлива, Швейцария

Среда, 9 февраля

Текстильные изделия и одежда

г-жа Хума Факхар, "Факхар ло интернэшнл энд маркет эксесс промоушн НТВ Эйша", Пакистан

г-н Альфредо Милиан, Центральноамериканский и Карибский совет по текстильным изделиям и одежде, Сальвадор

г-н Оливье Рено Гуа, Объединение предприятий свободных зон и партнеров, Антананариву, Мадагаскар

г-н Т.С. Вишванат, Конфедерация индийской промышленности, Женева

г-н Патрик Конуэй, Университет Северной Каролины, Соединенные Штаты

Его Превосходительство г-н Туфик Али, Посол, Постоянное представительство Бангладеш, Женева

Его Превосходительство г-н Гьян Чандра Ачарья, Посол, Постоянное представительство Непала, Женева

г-жа Индира Мальватте, директор отдела управления продукцией, Совет по развитию экспорта, Коломбо

г-н Киитиро Фукасаку, ОЭСР, Париж

г-н Мунир Ахмед, Международное бюро по текстильным изделиям и одежде

г-н Маттиас Кнаппе, Международный торговый центр, Женева

г-н Жан-Поль Сажо, Международное бюро труда, Женева

7. На Совещании присутствовали следующие приглашенные лица[4]:

г-н Хуссейн Абаза, Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде, Женева

г-н Мохамед Азуаг, Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде, Женева

г-жа Натали Бернаскони, Центр международного экологического права, Женева

г-н Лино Гальо, "Экоплан СРЛ", Уругвай

г-н Штефан Гзенгер, Всемирная ассоциация энергии ветра

г-жа Сюзан Хейнсуорт, Всемирная торговая организация, Женева

г-н Роб Хоуторн, "Барклайз", Лондон

г-жа Андреа Ойос, Лозанна, Швейцария

г-жа Мег Джоунс, "Констрактив коннекшнз"

г-н Энга Люйе, "Белэр текноложи", Швейцария

г-жа Марсело Масчерони, президент "Экоплан СРЛ", Уругвай

[4] В английском алфавитном порядке.

г-жа Доаа Абдель Мотаал, Всемирная торговая организация

г-н Андреа Мойос, Лозаннская федеральная политехническая школа, Прийи, Швейцария

г-жа Саманта Ёльц, специалист по энергетике, "Ит пауэр лтд.", Соединенное Королевство

г-н Маниш Попли, старший консультант, "ИБМ-Швейцария", Женева

г-жа Малена Селл, Международный центр по торговле и устойчивому развитию, Женева

г-жа Линда Зигеле, ассистент по аналитике, проект "Международное право и возобновляемая энергия"

г-н Бенджамин Симмонс, Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде, Женева

г-жа Мария Сокорро С. Мангиат, Центр экологического права, Международный союз по охране природы и природных ресурсов, Женева

г-н Риан фон Штаден, Международное общество по солнечной энергии

г-н Рональд Стинблик, Организация экономического сотрудничества и развития, Париж

г-н Ричард Тейлор, Международная ассоциация гидроэнергетики
