



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

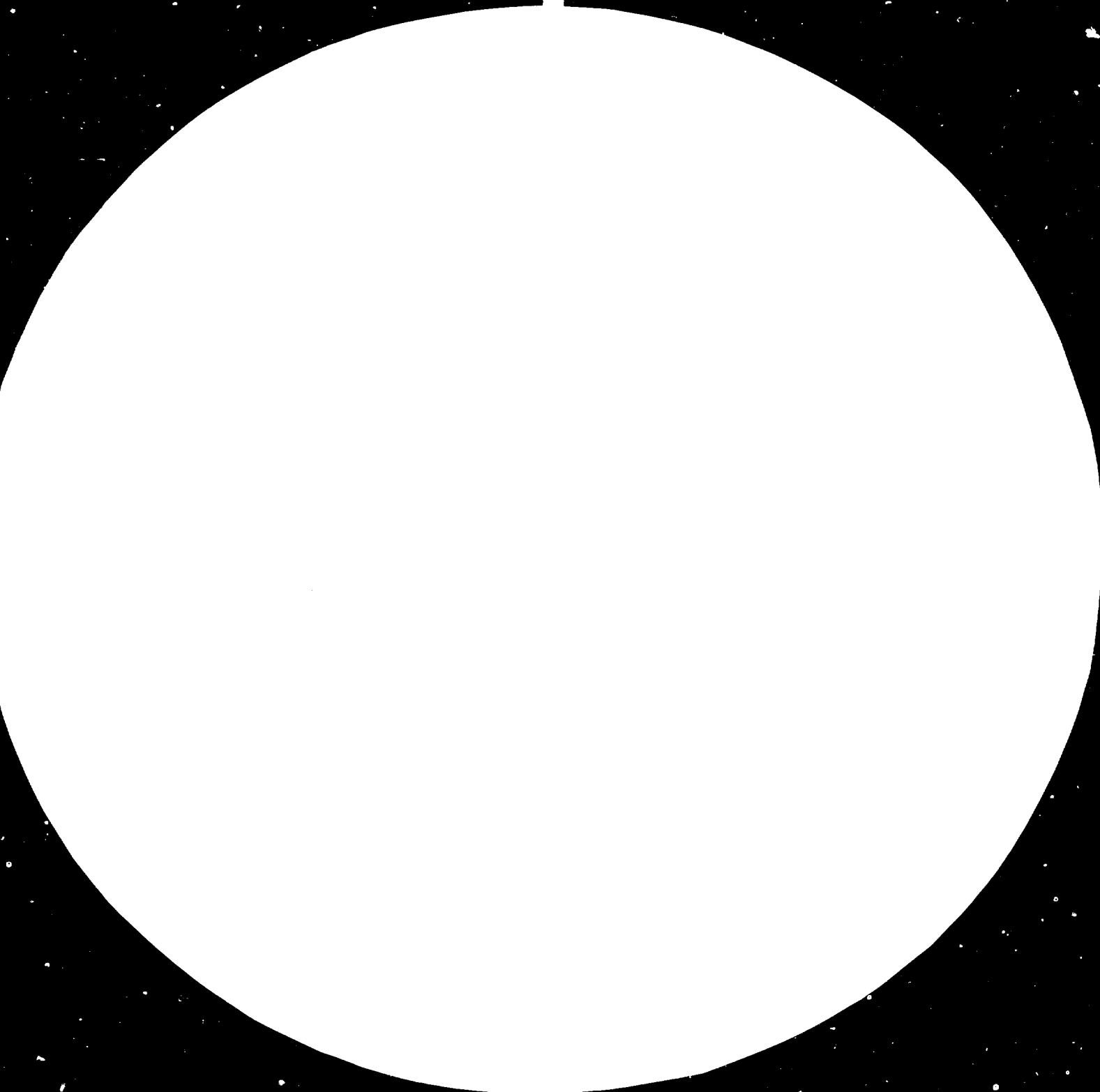
FAIR USE POLICY

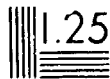
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





2.8

3.6

4.5

5.6

7.2

9.0

11.3

14.2

17.7

22.5

28.8

36.7

46.7

2.5

2.2

2.0

1.8

1.6

Resolution Test Chart (NBS 1963-A)

Resolution Test Chart (NBS 1963-A)

Resolution Test Chart (NBS 1963-A)



10501-R



Distr.
LIMITED

ID/WG.337/9/Rev.1
22 June 1981

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Второе совещание Специальной группы экспертов
ЮНКТАД/ЮНИДО по торговым и связанным с торговлей
аспектам соглашений о промышленном сотрудничестве

Вена, Австрия, 1-12 июня 1981 года

ДОКЛАД

*Report. (Meeting on trade aspects
of industrial collaboration
agreements, 1981)*



7.31-26371

10501-R



Письмо Председателя Специальной группы экспертов ЮНКТАД/ЮНИДО
по торговым и связанным с торговлей аспектам соглашений о
промышленном сотрудничестве от 12 июня 1981 года

Имею честь настоящим представить от имени Специальной группы экспертов ЮНКТАД/ЮНИДО по торговым и связанным с торговлей аспектам соглашений о промышленном сотрудничестве доклад второго совещания Группы, которое было проведено в соответствии с решениями Совета по торговле и развитию ЮНКТАД на его двадцатой сессии в марте 1980 года и Совета по промышленному развитию ЮНИДО на его четырнадцатой сессии в мае 1980 года.

Группа провела совещание в Конгресс-центре дворца Хофбург, Вена, с 1 по 12 июня 1981 года. По просьбе Группы обязанности Председателя исполнял г-н М. Трифунович, а заместителей Председателя - г-н Р. Робертс и г-н В. Вильшинский.

В соответствии с вышеупомянутыми решениями Совета по торговле и развитию ЮНКТАД и Совета по промышленному развитию ЮНИДО Группа дополнительно рассмотрела вопросы, касающиеся торговых и связанных с торговлей аспектов соглашений о промышленном сотрудничестве в свете результатов исследований, представленных ей секретариатами ЮНКТАД и ЮНИДО, а также документации, предоставленной ЦТК ООН и ЕЭК, и с учетом мнений, высказанных на двадцатой сессии Совета по торговле и развитию ЮНКТАД и девятой сессии Комитета по промышленным товарам ЮНКТАД.

Группа изучила широкий круг вопросов в соглашениях между предприятиями, включая вопросы в рамках межправительственных соглашений. Она также рассмотрела роль правительств, в том числе межправительственных основополагающих соглашений в свете соответствующего опыта в содействии и развитии торгового и промышленного сотрудничества в их различных формах. Более того, Группа изучила необходимость создания консультативной базы в развивающихся странах и улучшения обмена информацией и материалами в этой области.

Точки зрения членов Группы по проблемам и вопросам, которые она изучила на своем втором совещании, включая предложения по конкретным вопросам, отражены в главах I и II настоящего доклада.

Согласованные Группой заключения и рекомендации содержатся в Заключениях и рекомендациях (пп. 13-18). В этом отношении я хотел бы обратить особое внимание на пункты 15 и 18, касающиеся будущих мер, которые Группа считает важными в содействии и развитии торгового и промышленного сотрудничества как на уровне предприятий, так и на уровне правительств.

В соответствии с рекомендациями Группы я хотел бы просить Вас передать настоящий доклад Совету по торговле и развитию КЕКТАД и Совету по промышленному развитию КНИДО для рассмотрения на их следующих очередных сессиях.

От имени членов Группы я хотел бы выразить удовлетворение представленной возможностью изучить многие важные проблемы и вопросы, особенно с позиции целей и нужд развивающихся стран в их усилиях, направленных на содействие промышленному развитию и расширение и диверсификацию их торговли. Торговое и промышленное сотрудничество как на уровне предприятий, так и на уровне правительств характеризуется взаимной заинтересованностью и взаимной выгодой для всех участвующих сторон, и решение проблем и вопросов в этой области следует рассматривать именно в этом свете.

Мы надеемся, что КЕКТАД и КНИДО тщательно рассмотрят рекомендации Группы.

Подпись: Милчко Трифунович

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Главы</u>	<u>Пункты</u>	<u>Страница</u>
Введение	1-12	6
Заключения и рекомендации	13-18	10
I. Основные характеристики соглашений между предприятиями, включая соглашения в рамках межправительственных соглашений	19-63	12
А. Некоторые основные вопросы, связанные с соглашениями между предприятиями	24-53	14
1. Гарантии	25-29	15
2. Подготовка кадров	30-33	17
3. Поставка сырья и вспомогательные службы	34-37	18
4. Маркетинг производимой продукции	38-40	21
5. Технология	41-44	23
6. Ремонт, обслуживание и запчасти	45-46	24
7. Финансирование	47-48	25
8. Ценообразование	49-50	25
9. Урегулирование споров, включая арбитраж	51-53	26
В. Опыт в области промышленного сотрудничества между Востоком и Западом	54-60	27
С. Многосторонние мероприятия, направленные на содействие промышленному сотрудничеству	61	30
D. Роль технической помощи	62-63	30
II. Потоки и каналы информации о торговом и промышленном сотрудничестве	64-65	31
<u>Приложения</u>		
I. Повестка дня		33
II. Список участников		34
III. Список документов		35

ВВЕДЕНИЕ

1. В соответствии с решениями Совета по торговле и развитию ЮНКТАД на его двадцатой сессии в марте 1980 года и Совета по промышленному развитию ЮНИДО на его четырнадцатой сессии в мае 1980 года Специальная группа экспертов ЮНКТАД/ЮНИДО по торговым и связанным с торговлей аспектам соглашений с промышленным сотрудничеством провела свое второе совещание в Вене с 1 по 12 июня 1981 года.

2. В круг ведения Специальной группы входило следующее:

Проведение исследования в соответствии с целями, содержащимися в пунктах 8 и 9 раздела П, D резолюции 96 (IV) Конференции от 31 мая 1976 года о торговых и связанных с торговлей аспектах промышленного сотрудничества в интересах развивающихся стран в связи с международным сотрудничеством в области промышленного развития развивающихся стран. 1/ Эксперты должны принять во внимание текущую практику в области соглашений между предприятиями, поскольку они касаются торговли и связанных с торговлей аспектов международного сотрудничества в области промышленного развития развивающихся стран. 2/ Они также будут учитывать роль правительств в поддержке таких соглашений между предприятиями, включая возможную роль межправительственных и других основополагающих соглашений или мероприятий в целях содействия промышленному сотрудничеству на двусторонней, трехсторонней или многосторонней основе. В ходе дискуссий эксперты будут учитывать секторальные консультации ЮНИДО, упоминаемые в пункте 10 раздела П, D резолюции 96 (IV) Конференции.

1/ Пункты 8 и 9 гласят: "Поскольку существует тесная взаимосвязь между промышленным развитием и торговлей, необходимо согласованное сотрудничество между ЮНКТАД и Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию в осуществлении различных мероприятий в соответствующих сферах их компетенции с учетом центральной роли Организации Объединенных Наций по промышленному развитию в вопросах промышленного развития и сотрудничества и ЮНКТАД - в вопросах торговли и развития в рамках системы Организации Объединенных Наций"; и ЮНКТАД и Организация Объединенных Наций по промышленному развитию должны в полной мере сотрудничать в соответствующих сферах их компетенции для содействия мерам, изложенным в пункте 5 раздела П, В, выше". В разделе П, В рассматривается международное сотрудничество в целях промышленного развития, перестройки и торговли.

2/ Сдобряя учреждение и организацию Группы, Дорослянский комитет ЮНИДО исходил из того, что Специальная группа экспертов будет учитывать все виды соглашений и/или мероприятий.

3. Членами Группы, которые выступали в своем индивидуальном, личном качестве, были (см. также приложение II): К.Абдалла-Ходжа, Дж.Кродди, Б.Хогберг, И.Кларик, Дж.Мату, А.Навас Сьерра, А.Олувуми, В.Орднес, Ю.Пискулов, Р.Робертс, М.Трифуневич, Л.Уджhazi, У.Вохра, В.Вилшинский, У.Цзяин и Х.Ямаска.

4. По просьбе группы обязанности Председателя исполнял г-н М.Трифуневич, а заместителей Председателя - г-н Р.Робертс и г-н В.Вилшинский.

5. Группа приняла повестку дня, которая приведена в приложении I.

6. Список участников Группы приведен в приложении II.

7. Группа рассмотрела различные документы, подготовленные секретариатами ЮНКТАД и ЮНИДО, включая ЦТК ООН и секретариат ЕЭК. Эти документы приведены в приложении III.

8. Представители Исполнительного директора ЮНИДО и Генерального секретаря ЮНКТАД широко осветили вопросы, стоящие перед Группой, сосредоточив внимание на отдельных вопросах, которые Группа может рассмотреть на своем втором и, возможно, заключительном совещании. Они напомнили о важных решениях в рамках системы Организации Объединенных Наций, включая Международную стратегию развития на третье Десятилетие развития Организации Объединенных Наций, недавно принятую Генеральной Ассамблеей ООН. Стратегия признает, что ускорение темпов производства в развивающихся странах потребует быстрого расширения и диверсификации их международной торговли. Для развивающихся стран в целом ежегодные темпы роста экспорта и импорта товаров и услуг должны составлять соответственно не менее 7,5 процента и 8 процентов. Более того, средние ежегодные темпы роста промышленного производства развивающихся стран в целом должны

составить 9 процентов, с тем чтобы они в течение десятилетия могли внести значительный вклад в увеличение доли развивающихся стран в мировом промышленном производстве и создание основы для достижения к 2000 году цели 25 процентов мирового промышленного производства, намеченной в Лимской декларации и Плана действий. Стратегия также предусматривает, что индустриализация должна быть направлена на удовлетворение в комплексном плане общих потребностей развития национальной экономики развивающихся стран, и промышленное производство должно быть направлено не только на удовлетворение растущего внутреннего спроса и потребностей в области занятости, но также и на увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте готовых изделий.

9. Они подчеркнули, что вопросы, выявленные в совместном докладе секретариатами ЮНКТАД и ЮНИДО, могут быть изучены в свете двух важных соображений" во-первых, сравнительно слабых позиций развивающихся стран на переговорах: и, во-вторых, того факта, что сложные промышленные проекты связаны со значительными финансовыми затратами и различными долгосрочными обязательствами. Зачастую государственные предприятия являются неотъемлемым элементом национальных планов и стратегий развития, поэтому соглашения и контракты в области промышленного сотрудничества являются важными инструментами государственной политики развивающихся стран. Поэтому необходимо изучить вопросы и проблемы в области промышленного сотрудничества и расширения торговли в контексте национального развития и нового международного экономического порядка.

10. Представители ЮНКТАД и ЮНИДО обратили внимание на необходимость принятия дальнейших мер, особенно на международном уровне, в целях содействия и развития торговли и промышленного сотрудничества как на правительственном уровне, так и на уровне предприятий. В этой связи они подчеркнули необходимость практических

промежуточных мер для улучшения потоков и каналов информации, а также технической помощи в содействии развитию торгового и промышленного сотрудничества, особенно на уровне предприятий.

11. В отношении будущих мер, особенно на международном уровне, с целью содействия и развития торгового промышленного сотрудничества представители ЮНКТАД и ЮНИДО обратили внимание на необходимость рассмотреть возможность разработки справедливых принципов и руководящих положений, согласованных на многосторонней основе, касающихся соглашений о торговле между предприятиями и с промышленным сотрудничеством, и выявления путей и средств, с помощью которых правительства могли бы поощрять и содействовать таким соглашениям и оказывать помощь в достижении взаимозаинтересованности между различными сторонами.

12. Представители ЮНКТАД и ЮНИДО представили различные документы, подготовленные обоими секретариатами и в сотрудничестве с ЦТК ООН и ЕЭК, с целью оказания содействия Группе в ее работе. Они выразили благодарность ЦТК ООН и ЕЭК за их ценный вклад в подготовку документации и работу Группы.

Заключения и рекомендации

13. Группа отметила, что соглашения между предприятиями становятся все более важным и динамичным элементом в промышленном сотрудничестве и торговле между развивающимися и развитыми странами. Группа признала необходимость рассмотреть специальные положения в соглашениях о промышленном сотрудничестве на уровне предприятий, которые были бы полезными для развивающихся стран при согласовании мероприятий договорного характера в целях дальнейшего развития международной торговли. Группа признала необходимость приобретения развивающимися странами опыта, который они могли бы использовать при заключении выгодных соглашений о промышленном сотрудничестве на уровне предприятий. Группа отметила, что для успешного осуществления соглашений о промышленном сотрудничестве особенно важно, чтобы такие соглашения включали соответствующие положения об эксплуатационных гарантиях, подготовке кадров, поставке сырья и обеспечении вспомогательных служб, маркетинге, включая при необходимости соглашения о гарантиях сбыта, поставке запасных частей, мероприятиях по ремонту и обслуживанию оборудования, предоставлении технологии, финансировании, механизмах ценообразования и урегулирования споров, включая арбитраж.

14. Хотя соглашения между предприятиями зависят преимущественно от инициативы предпринимателей в соответствующих странах, правительства могут играть важную роль в содействии и посредничестве соглашений о промышленном сотрудничестве, ведущих к развитию торговли. Межправительственные соглашения могут способствовать долгосрочному сотрудничеству и стимулировать промышленное развитие и

диверсификацию торговли развивающихся стран. В этой связи Группа отметила многостороннюю роль, которую существующие межправительственные и другие многосторонние основополагающие соглашения играют в поощрении и стимулировании торгового и промышленного сотрудничества.

15. Группа рекомендует секретариатам ЮНКТАД и ЮНИЦО продолжить изучение различных вопросов, относящихся к торговле и связанным с торговлей аспектам соглашений о промышленном сотрудничестве, включая соглашения, упомянутые в пункте 34 ее доклада о работе ее первого совещания с учетом исследований и соответствующей документации, имеющихся в других международных организациях, включая ЦТК ООН, ЭЭК и других регионально-экономических комиссиях. Многогодичную программу технической помощи в области торгового и промышленного сотрудничества следует усилить с учетом деятельности, изложенной в пункте 62 настоящего доклада.

Группа рекомендует далее наиболее полно использовать существующие механизмы обмена информацией о торговом и промышленном сотрудничестве.

16. Группа пришла к мнению, что ввиду тесной взаимозависимости между промышленным развитием и торговлей, ЮНКТАД и ЮНИЦО следует продолжить и усилить свое сотрудничество в их соответствующих областях компетенции в целях содействия международному сотрудничеству в целях промышленного развития и торговли, особенно развивающихся стран.

17. Ввиду сложности проблем, обсуждавшихся на ее втором совещании, Группа рекомендует продолжить рассмотрение проблем и вопросов, связанных с соглашениями о промышленном сотрудничестве как на уровне предприятий, так и на межправительственном уровне

с учетом секторальных консультаций ЮНИДО, и в этих целях должна быть продолжена работа Специальной группы.

18. Группа просит Генерального секретаря ЮНКТАД и Исполнительного директора ЮНИДО передать настоящий доклад о втором совещании Группы Совету по торговле и развитию ЮНКТАД и Совету по промышленному развитию ЮНИДО для рассмотрения на их следующих очередных сессиях с уделением особого внимания вышеизложенным выводам и рекомендациям.

I. Основные характеристики соглашений между предприятиями, включая соглашения в рамках межправительственных соглашений

19. Группа признала необходимость дальнейшего поощрения и укрепления промышленного сотрудничества и торговли между развитыми и развивающимися странами, с тем чтобы содействовать индустриализации и здоровому экономическому развитию развивающихся стран, а также улучшить перспективы международных экономических отношений.

Многие эксперты напомнили цели, установленные в Лимской декларации и Плане действий и в резолюции 96 (IV) ЮНКТАД, и Международную стратегию развития на третье Десятилетие развития ООН, которые, по их мнению, необходимо учитывать при рассмотрении вопросов и проблем в этой области.

МСР, недавно принятая Генеральной Ассамблеей ООН, признает, что ускорение темпов роста производства в развивающихся странах потребует скорейшего расширения и диверсификации их международной торговли. Ежегодные темпы роста экспорта и импорта товаров и услуг развивающихся стран в целом должны быть соответственно не менее 7,5% и 8 процентов. Другие эксперты отметили, что некоторые правительства высказали оговорки в отношении Лимской декларации и Плана действий.

20. Группа отметила, что соглашения между предприятиями, включая соглашения в рамках межправительственных соглашений, становятся все более важным и динамичным элементом торговли и промышленного сотрудничества между развивающимися и развитыми странами. По сравнению с прошлыми соглашениями в области сотрудничества не только увеличивается количество, но также становится

все более сложными и всеобъемлющими. Отходя от традиционных форм такое сотрудничество во все большей степени развивается в направлении расширения охвата промышленных процессов; оно не ограничивается лишь поставкой оборудования, но включает также и организацию процесса производства и маркетинга. Многие эксперты отметили, что предприятия или правительства развивающихся стран часто, но не всегда, не обладают достаточно прочными позициями при ведении переговоров по заключению таких соглашений. Другие эксперты заявили, что возможности некоторых развивающихся стран в плане ведения переговоров во многих отношениях шире, чем такие возможности особенно мелких и средних предприятий в развитых странах. Существует взаимовыгодность и взаимозаинтересованность сторон в торговле и промышленном сотрудничестве.

21. Группа также отметила, что в области торговли и промышленного сотрудничества по-прежнему имеется много проблем и вопросов, особенно на уровне предприятий. Она также отметила, что развивающиеся страны рассматривают такое сотрудничество в качестве важного средства, которое может позволить им ускорить и расширить промышленное развитие в целях диверсификации их торговли, особенно готовыми изделиями и полуфабрикатами.

22. Группа отметила, что торговля и промышленное сотрудничество на уровне предприятий между развитыми странами с рыночной экономикой и развивающимися странами основано главным образом на инициативе предприятий в заинтересованных странах. Некоторые эксперты отметили, что соглашения межправительственного характера между развивающимися странами и странами с плановой экономикой содействуют и стимулируют совместные предприятия.

23. Что касается роли правительств в содействии и развитии соглашений в области торговли и промышленного сотрудничества, многие эксперты сочли, что правительства должны играть важную

роль в этом отношении. Ряд экспертов заявили, что правительства могут играть определенную роль в поощрении мероприятий на ранней стадии поиска и выявления возможного партнерства, а также на более поздних стадиях окончательной доработки соглашений. Некоторые эксперты отметили, что межправительственные основополагающие соглашения обеспечивают надежные руководящие принципы для заинтересованных сторон, развивая тем самым долгосрочное сотрудничество. Кроме того, такие основополагающие соглашения позволяют обсудить осуществление контрактов, касающихся мероприятий и споров. Они предоставляют механизм для обсуждения проблем, возникающих при осуществлении или внедрении ряда соглашений по промышленному сотрудничеству. Другие эксперты вновь заявили, как и ранее в первом докладе, что, по мнению их правительств, их роль заключается в том, чтобы содействовать и ускорять процесс развития, а не направлять и контролировать его.

А. Некоторые основные вопросы, связанные с соглашениями между предприятиями

24. Группа подробно изучила предмет, вопросы и проблемы, которые затрагиваются в договорных соглашениях между предприятиями в развивающихся странах и в развитых странах с рыночной экономикой, а также вопросы и проблемы, охватываемые межправительственными соглашениями. К ним, среди прочего, относятся гарантии, подготовка кадров, поставка сырья, маркетинг производимой продукции, технология, обслуживание, ремонт и запчасти для оборудования, механизм ценообразования, финансирование и урегулирование споров, включая арбитраж. При обсуждении особое учитывалась глава II объединенного доклада ЮНЕСКО/ЮНИДО ID/WG.337/6. Группа согласилась, что

это - вопросы, которые, в случае необходимости, могут быть рассмотрены в процессе переговоров по договорным мероприятиям. 1/

1. Гарантии

25. Группа сочла, что соответствующее решение вопроса о гарантиях в договорных соглашениях на уровне предприятий играет важную и зачастую решающую роль в успешном выполнении таких соглашений. Рассматривая опыт в этой области, Группа отметила, что наиболее часто встречающиеся проблемы в этой области связаны, среди прочего, с характером гарантий, определением ответственности и убытков и неустоек, связью с подготовкой кадров и т.д.

26. В отношении эксплуатационных гарантий Группа отметила, что в некоторых контрактах или соглашениях гарантийный период, который обычно заканчивается к моменту поставки или завершения предприятия, продлевается на один или два года и включает период фактического производства изделия (й), с тем чтобы не только обеспечить достижение ожидаемого производственного уровня, но и чтобы изделие продолжало соответствовать намеченному или согласованному качеству. Было также отмечено, что некоторые контракты оговаривают минимально приемлемый уровень производства и во многих случаях связаны с различными стадиями процесса введения предприятия в строй. Проблема гарантии трудная, особенно в отношении предприятий, когда часть (и) этого оборудования или компоненты поставлялись по субподряду в принимающей стране. В этих случаях иностранные подрядчики проявляют нерешительность или испытывают трудности в предоставлении гарантий на эксплуатационные неполадки ввиду плохого качества произведенных на местах частей или

1/ По мнению одного эксперта, слова "в случае необходимости" следует заменить словами "когда в этом возникает необходимость".

компонентов предприятия или качества местного сырья, используемого в производстве конечного (ой) продукта(ции). Более того, возникают трудности в установлении причины неполадок.

27. Другой сложной проблемой, поднятой рядом экспертов, является определение убытков и неустоек или компенсация таких убытков. Некоторые эксперты предложили, что для обеспечения работы предприятия или производственного процесса можно использовать консультантов или экспертов со стороны, которые никоим образом не связаны с поставщиком оборудования или иностранным партнером, с тем чтобы они могли осуществлять проверку работы на каждой стадии введения в строй и испытания предприятия, а также в течение разумного последующего периода. В этой связи был упомянут вопрос о доле участия в риске между предприятием принимающей страны и иностранным подрядчиком или партнером.

28. Группа сочла, что некоторые проблемы, связанные с эксплуатационными гарантиями, могут быть решены частично на стадии переговоров путем обеспечения соответствующей подготовки в области ведения переговоров, а также предоставления владельцем/покупателем гарантии того, что соответственно подготовленный персонал будет обслуживать предприятие в течение гарантийного периода. В этой связи было отмечено, что некоторые иностранные подрядчики, особенно крупные предприятия, создают свои собственные центры подготовки кадров, с тем чтобы обеспечить достижение какого-то определенного или согласованного производственного уровня.

29. Группа согласилась с тем, что вопрос об эксплуатационных гарантиях в основном входит в компетенцию заинтересованных сторон на стадии переговоров и должен быть урегулирован ими на взаимоприемлемых условиях. В этой области правительства играют либо минимальную роль, либо вообще не играют никакой роли.

2. Подготовка кадров

30. Группа сочла, что с учетом долгосрочных целей индустриализации развивающихся стран подготовка промышленных кадров на всех уровнях является решающим элементом промышленного сотрудничества. Она также отметила, что в целом контракты между предприятиями содержат минимум положений в этом отношении, в результате чего в процессе осуществления контракта возникает множество практических проблем, и навыки, приобретаемые покупателем, носят часто выборочный и неполный характер.

31. Группа подчеркнула, что в контрактах должны быть четко оговорены цели подготовки кадров, а также виды, уровни, отбор стажеров, затраты и сроки. Особо была подчеркнута необходимость в конкретных положениях, связанных с проверкой того, могут ли упомянутые стажеры выполнять задачи, оговоренные в контракте. Была подчеркнута важность хорошо разработанной долгосрочной программы подготовки кадров, а также необходимость обучения технических специалистов и особенно инструкторов.

32. Группа сочла, что в решении этих проблем правительства и предприятия должны соответственно взаимодействовать друг друга. Предприятия имеют ограниченные возможности в подготовке кадров, сосредоточивая усилия в основном на подготовке квалифицированных рабочих для эксплуатации и обслуживания предприятия и оборудования. Некоторые эксперты заявили, что правительства могли бы играть важную роль в обеспечении подготовки специалистов более общего направления, особенно руководящего звена, с тем чтобы дополнить подготовку, предоставляемую предприятиями.

33. В целях содействия взаимодополняемости роли правительств и предприятий некоторые участники сочли полезным улучшить организацию и координацию учреждений по подготовке кадров, существующих в развитых странах, путем разработки базовых критериев; они могли бы оказать помощь, например, в отборе наиболее подходящих учреждений по подготовке кадров в этих странах. Ряд экспертов высказали мнение, что правительства должны играть особую роль в разработке таких базовых критериев, особенно в тех случаях, когда межправительственные соглашения заключаются между развитой и развивающейся странами. Более подробно этот вопрос изучается в ходе подготовительных мероприятий, проводимых ЮНИДО к Глобальной консультации по подготовке кадров в области промышленности. Ряд экспертов придерживаются точки зрения, что организации в системе ООН должны сыграть важную роль в области подготовки персонала в целом.

3. Поставка сырья и вспомогательные службы

34. Группа отметила, что задачи правительств развивающихся стран в содействии и развитии торговли и промышленного сотрудничества заключаются в использовании местного сырья и ресурсов

в переработке или изготовлении изделий, особенно на экспорт. Такая политика является важным средством увеличения доходов производства, занятости, а также увеличения незначительных запасов валюты в этих странах, которые необходимы им для импорта в целях развития. Таким образом, во многих соглашениях в области торгового и промышленного сотрудничества предусматривается максимальное использование местного сырья или ресурсов.

35. Несколько экспертов отметили, что многие контракты или соглашения предусматривают, что какая-то часть предприятия или производственных затрат должна происходить из страны иностранного поставщика или партнера или из третьих стран. Было отмечено, что в некоторых развивающихся странах доля внутренних затрат, включая участие в акциях, устанавливается правительством. Например, доля, устанавливаемая для предприятий, ориентированных на экспорт, или для предприятий, оснащенных сложной технологией, зачастую намного превышает долю, которая предусматривается для внутреннего рынка. Некоторые эксперты напомнили, что во многих развивающихся странах законодательство требует прогрессивного увеличения внутренних затрат в конечном продукте и местного изготовления компонентов, запчастей или вспомогательных материалов. Некоторые эксперты напомнили, что во многих развивающихся странах имеется возможность прогрессивно увеличивать внутренние затраты, например, до 60 процентов стоимости конечного продукта. а с дальнейшим увеличением этой доли возникает множество других трудностей особенно в отношении производств, требующих специальных материалов или технологии, которые, как может оказаться, принимающая сторона не может своевременно поставлять на данном этапе. Другие эксперты указали, что в ряде стран представляется возможным увеличить внутренние затраты до 95 процентов. Ряд экспертов предостерегли в отношении того, что, хотя объем инвестирования и другие параметры экономической политики определяются взаимно

заинтересованными странами, такая ограничительная практика может иметь вредные последствия для прямого иностранного инвестирования и оказывать сдерживающее воздействие на сотрудничество в промышленной области.

36. Ряд экспертов отметил опыт некоторых стран, где иностранный партнер не поощряет более широкое использование отечественных факторов производства, в том числе местное производство компонентов. Группа признала, что вопрос о ценообразовании является сложным, и не имеется достаточной информации для более глубокого изучения этой проблемы. Вместе с тем, рядом экспертов было отмечено, что практическим подходом к этой проблеме, особенно в случаях существенного колебания цен на потребляемое сырье, является предусмотрение в контрактах или соглашениях положений (без необходимости пересмотра условий), требующих от соответствующих сторон периодического пересмотра механизмов ценообразования или используемых процедур. Другие эксперты имеют серьезные опасения относительно того, будут ли такие изменения справедливыми после подписания договора.

37. Группа отметила также, что контракты или соглашения зачастую не включают положения, которые касаются обеспечения вспомогательных служб, например, электроснабжения или энерго-снабжения, водоснабжения, удаления отходов и так далее, относящихся, в частности, к долгосрочным потребностям предприятий. Это вызывало практические проблемы, которые препятствовали бесперебойной деятельности предприятий.

4. Сбыт изготавливаемой продукции

38. Группа отметила, что некоторые контракты или соглашения, включая контракты в рамках межправительственных соглашений, содержат положения, предусматривающие сбыт изготавливаемой продукции в стране иностранного партнера или в третьих странах, например, соглашения о гарантиях сбыта или встречных закупках. Некоторые эксперты подчеркнули, что такие положения важны для предприятий, ориентирующихся на экспорт, поскольку они обеспечивают рынки для изготавливаемой продукции (продуктов). Другие эксперты выразили мнение, что маркетинг не обязательно является ответственностью иностранного партнера. В этом отношении полезен опыт промышленного сотрудничества между Востоком и Западом. В этой связи была отмечена необходимость контроля над качеством и важное значение совершенствования или адаптации технологии.

39. Некоторые члены Группы отметили также, что многие продукты конкурентоспособны на мировых рынках и сталкиваются с различными видами ограничений или торговой политики, включая тарифные и нетарифные меры, причем эта область относится исключительно к компетенции правительств. Другие члены Группы считают, что такие ограничения и практика могут быть оправданы при поддержании промышленной основы соответствующих стран. В этой связи ряд экспертов обратили внимание на такие важные проблемы в области торговли, как протекционизм в его различных формах, который препятствует доступу товаров, произведенных в рамках соглашений о промышленном сотрудничестве на основе сравнительных преимуществ, на рынки стран, прибегающих к протекционистским мерам. Эксперты расходятся во мнениях, входят ли упомянутые вопросы в компетенцию этой Группы.

40. Многие эксперты отмечали, что во многих случаях товарам, производимым в рамках контрактов между предприятиями в развивающихся странах и развитых странах с рыночной экономикой не

предоставляется специальный режим. Специальный режим может предоставляться только правительствами. Ряд экспертов заявили, что к подобным проектам применяются защитные меры и другие формы ограничений, особенно в случаях успешного проникновения продукта на рынки соответствующих развитых стран. Более того, заявили эксперты, многие из этих ограничений, включая вновь создаваемые ограничения, применяются вне согласованных на международной основе правил. Другие эксперты заявили, что такие ограничения находятся в рамках согласованных в международном масштабе норм и используются умеренно. Было отмечено также некоторыми экспертами, что в схемах ВСП некоторые страны, предоставляющие преференции, тем или иным образом проводят дискриминацию между развивающимися странами, сводя таким образом на нет согласованные цели ВСП. Ряд экспертов придерживаются мнения, что в целях поощрения и облегчения торгового и промышленного сотрудничества существенно важно, чтобы в отношении продуктов, являющихся следствием такого сотрудничества, были представлены разумные гарантии в отношении доступа на рынок. Более того, некоторые эксперты считают, что соответствующие развитые страны должны принять необходимые меры для решения проблем перестройки и обеспечения таким образом более широкого доступа всех продуктов, в отношении которых развивающиеся страны обладают сравнительными преимуществами. Другие эксперты заявили, что развитые страны взяли на себя обязательства по перестройке своей экономики и уже разработали соответствующие программы помощи в области перестройки.

5. Технология

41. Группа признала важную роль технологии в промышленном и экономическом развитии, в частности развивающихся стран. Она также признала необходимость содействия соответствующей передаче и разработке технологии, с тем чтобы укрепить технологический потенциал развивающихся стран. В этой связи Группа подчеркнула важность улучшения потока и качества технологической информации, включая информацию об альтернативной технологии и отбор соответствующей технологии, удовлетворяющей специфическим потребностям развивающихся стран. В этой связи Группа отметила успешно проводимую в рамках ЮНКТАД работу над проектом международного кодекса поведения в области передачи технологии.

42. Группа сочла, что положения, связанные с технологией, являются одним из основных элементов в контрактах и соглашениях в области промышленного сотрудничества и торговли, связанной с таким сотрудничеством. Эти соглашения связаны с передачей необходимых знаний для изготовления продукции, применением процесса или предоставлением услуг, включая эксплуатацию и функционирование предприятия и оборудования и проектов "под ключ".

43. Некоторые эксперты указали на важность того, чтобы соглашения между предприятиями также включали положения, предусматривающие адаптацию или улучшение технологии, с тем чтобы она соответствовала местным условиям, а также положения, касающиеся оплаты приобретаемой технологии. К проблемам, возникающим особенно для предприятий в развивающихся странах, относятся ограничения на поставку технологии, которая имелаась к моменту заключения контракта. Поэтому разработанные впоследствии новые виды технологии предоставляются на основе новых контрактов по более высокой стоимости. Другие эксперты подчеркнули, что коммерческие условия, на которых основывается договор, часто применяются к существующей технологии; что, соответственно, учитывая повышение уровня технологии, неизбежно ставит производителя перед необходимостью

дальнейших затрат, возможно было бы уместно просить у покупателя производить дополнительные выплаты. В результате этого производственный процесс основывается на старой технологии, а не на более подходящей новой технологии, что тем самым сужает возможности предприятия реализовывать производимую продукцию на рынке.

44. Некоторые эксперты отметили, что ряд правительств играют определенную роль в некоторых областях, включая области, касающиеся условий передачи технологии, например, в определении прав и обязанностей договорных сторон.

6. Ремонт, обслуживание и запчасти

45. Группа сочла, что проблемы в области ремонта и обслуживания оборудования и поставок запчастей тесно связаны с вопросом арбитража, поскольку нерешенные вопросы, связанные с этими проблемами, зачастую являются основной областью разногласия.

46. Хотя существуют некоторые меры, которые могут быть использованы покупателем для проверки технической репутации и финансового положения поставщиков, например, услуги учреждений по оценке финансового положения, консультативных инженерных учреждений и т.д., в значительной степени защита может быть обеспечена за счет хорошо разработанных контрактов. Было также признано, что последствия некоторых таких событий, как например, банкротство, могут быть значительными для покупателей, заключающих долгосрочные соглашения с фирмами, которые обанкротились.

7. Финансирование

47. Группа признала жизненно важное значение вопроса о финансировании в контрактах, относящихся к промышленному сотрудничеству. Вместе с тем, в связи с конкретными механизмами некоторые эксперты подчеркнули, что в контрактах или соглашениях о промышленном сотрудничестве важное значение имеет увязывание соглашений о финансировании с соглашениями о гарантиях сбыта. По мнению некоторых экспертов, увязывание таких вопросов может препятствовать промышленному сотрудничеству, поскольку поставщики средств производства или иностранные партнеры зачастую не обладают достаточным опытом или необходимыми средствами или возможностями для обратной закупки продукции. Вместе с тем ряд экспертов подчеркнули, что соглашения о гарантиях сбыта и встречных закупках имеют ряд преимуществ. Одно из этих преимуществ заключается в том, что такие соглашения обеспечивают соответствие качества и цены продуктов согласованным спецификациям, что таким образом заставляет партнера уделять первостепенное внимание этим факторам. Кроме того, многие развивающиеся страны испытывали трудности с получением иностранной валюты и нуждались в каналах или рынках сбыта продукции, изготовленной в результате промышленного сотрудничества. Отмечалось, что проблемы, касающиеся количества, качества и цены продукции, сбываемой по компенсационным соглашениям, часто вызывали трудности в этой области.

48. Группа пришла к мнению, что аспекты финансирования контрактов и соглашений по промышленному сотрудничеству могут затрагивать как правительства развитых, так и развивающихся стран, во всяком случае, в той мере, в какой это касается создания определенной инфраструктуры инвестирования и разработки политики в области промышленного сотрудничества. В этом отношении, по мнению ряда экспертов, было бы целесообразно провести обзор используемых в настоящее время основополагающих принципов сотрудничества в области промышленного инвестирования, закрепленных в четко определенной форме в законодательствах стран, для нужд других стран, которые еще не разработали такие принципы. Это объясняется важными элементами, которые придаетая таким вопросам, как процентные ставки и отсроченные экспортные кредиты.

8. Ценообразование

49. В целом было достигнуто согласие о том, что процесс установления цен носит коммерческий характер и непосредственно касается партнеров по соглашениям между предприятиями. Некоторые эксперты сочли, что правительствам необходимо играть важную роль в формировании принципов внутри национального регулирования соглашений между предприятиями. Группа признала важное значение информации в этой области как в отношении вопросов политики, так и механизмов, регулирующих финансовую инфраструктуру, а также более непосредственной информации в отношении цен на продукцию и оборудование. Некоторые эксперты подчеркнули, что покупатели должны иметь точное представление о приобретаемых ими товарах. Они признали, что некоторые развивающиеся страны могут быть заинтересованы в том, чтобы сделки в процессе передачи технологии заключались не на комплексной основе.

50. Некоторые эксперты сочли необходимым установление индексов цен на сырьевые материалы, заработную плату и другие факторы производства, и было отмечено, что целесообразно допускать не только повышение цен, но также и их снижение. Было также отмечено, что учреждения ООН могли бы играть определенную роль в контроле цен на капитальное оборудование. Однако было признано, что осуществление такого контроля может представлять собой весьма сложную задачу. Было признано также, что в сравнении цен различных поставщиков оборудования важную роль могло бы сыграть использование конкурентного механизма тендеров.

9. Урегулирование споров, включая арбитраж

51. Некоторые эксперты отметили существующие процедуры урегулирования споров на основе международного арбитража. Они отметили, что в некоторых странах национальный закон признается в качестве единственного закона, применимого к урегулированию споров. Другие

эксперты указали, что в других странах признается право сторон самим выбирать право и форум урегулирования их споров.

52. Некоторые эксперты отметили, что одной из возможностей предотвращения споров является тщательный контроль всего процесса осуществления данного проекта. Договорные положения должны предусматривать процедуры урегулирования споров. В этой связи, по мнению некоторых экспертов, необходимо проанализировать, каким образом можно усовершенствовать существующие процедуры урегулирования споров, с тем чтобы сделать их более оперативными и менее дорогостоящими.

53. Некоторые эксперты указали, что существующие арбитражные процедуры продолжительны и дорогостоящи. Они отметили, что эти процедуры неблагоприятно влияют на промышленное сотрудничество и наносят ему ущерб и к ним следует прибегать только в качестве крайней меры в урегулировании споров. В первую очередь следует использовать такие другие процедуры неофициального характера как согласительные процедуры. Другие эксперты сочли, что международные процедуры улаживания споров и ведения арбитражного разбирательства разработаны тщательно и обеспечивают справедливое и равноправное урегулирование споров.

В. Опыт в области промышленного и торгового сотрудничества между Востоком и Западом

54. Группе были представлены различные исследования, подготовленные ЕЭК по этому вопросу, включая доклад с кратким изложением опыта сотрудничества между Востоком и Западом в этой области, озаглавленный "Развитие промышленного сотрудничества между Востоком и Западом"

(ID/WG.327/1).

55. Представитель Экономической комиссии для Европы отметил эволюцию и быстрый рост промышленного сотрудничества между Востоком и Западом, которое в настоящее время осуществляется главным образом по двум направлениям: проекты в сырьевом секторе, где технология и оборудование, поставляемые западным партнером, обычно оплачиваются встречными поставками изготовленной продукции; и проекты в области промышленных товаров, в частности, промышленного оборудования, таких полуфабрикатов, как продукция металлургической и химической промышленности, и, в меньшей степени, потребительских товаров.

56. Он отметил, также, что в ряду многих форм промышленного сотрудничества, практикуемых в торговле между Востоком и Западом, наиболее ранней и распространенной формой является лицензирование на основе оплаты изготавливаемой продукцией, которую впоследствии заменило совместное производство или специализация в производстве, где каждый партнер специализируется на изготовлении отдельных компонентов, взаимно поставляемых для сборки комплектного изделия каждым партнером, который затем сбывает конечный продукт на отведенном для него рынке. В начальный период, т.е. с 1965 по 1970 год, заявил он, быстрое развитие получило сотрудничество на основе субподрядов. Впоследствии совместные предприятия стали более многочисленными, так же, как и совместные предприятия по сбыту, расположенные в западных странах. В последние годы быстрое развитие получила трехсторонняя форма промышленного сотрудничества, которую можно считать дальнейшей эволюцией первоначальных двусторонних типов сотрудничества.

57. В отношении роли межправительственных соглашений и соответствующих мероприятий некоторые эксперты отметили, что такие соглашения играют полезную роль в промышленном сотрудничестве между Востоком и Западом. Так например, смешанным комиссиям в составе

представителей правительства и предприятий, наряду с оказанием заинтересованным предприятиям в странах-партнерах помощи, в выявлении подходящих партнеров для сотрудничества и определении промышленных и товарных секторов для сотрудничества, удалось в соответствии с положениями таких соглашений принимать в интересах отдельных проектов меры по повышению оперативности правительственных учреждений.

58. Некоторые эксперты отметили, что многие аспекты торгового и промышленного сотрудничества между Востоком и Западом можно применить к аналогичному сотрудничеству между предприятиями в развивающихся и развитых странах, в том числе на межправительственном уровне. В этой связи Группа отметила ряд соглашений о промышленном и торговом сотрудничестве, которые социалистические страны заключили со многими развивающимися странами. Вместе с тем некоторые эксперты отметили, что, хотя опыт сотрудничества между Востоком и Западом и служит полезной основой для сотрудничества с развивающимися странами, пожалуй, не всегда уместно и возможно экстраполировать или переносить многие виды практики торгового и промышленного сотрудничества между Востоком и Западом на развивающиеся страны ввиду различия между этими странами, например, в смысле природных ресурсов, соответствующей инфраструктуры и в целом различий в уровнях промышленного или экономического развития.

59. Некоторые эксперты сочли чрезвычайно полезным проведение секретариатами ЮНКТАД и ЮНИДО всесторонней оценки опыта и результатов осуществления программ, проектов и соглашений между развивающимися и развитыми странами в области промышленного развития.

60. Ряд экспертов отметил важность процесса региональной и субрегиональной экономической интеграции в деле облегчения и стимулирования выработки краткосрочных и долгосрочных соглашений и программ промышленного сотрудничества. Некоторые эксперты сочли необходимой глобализацию преимуществ, даваемых региональными и субрегиональными экономическими группировками.

С. Многосторонние соглашения по содействию
промышленному сотрудничеству

61. Представитель АКТ сообщил об опыте в отношении соглашений, заключенных в рамках Ломской конвенции в целях содействия сотрудничеству на уровне предприятий. Конвенция послужила многосторонней основой для долговременных соглашений в области производства и маркетинга. Эта основа, в отличие от переговоров между предприятиями на двусторонней основе, создала предпосылки для диалога, который позволил выявлять и согласовывать различные точки зрения. Она способствовала также установлению контактов в целях экономического развития на расширенной основе с должным учетом интересов всех участников на основе четкого согласия относительно обязательств и ответственности соответствующих сторон. Он также сообщил об организационно-институциональной системе учреждений, прежде всего, о Центре промышленного развития, Европейском банке развития и Европейском инвестиционном банке, созданных в рамках Ломской конвенции, которые предусматривают, в частности, подготовку технико-экономических обоснований, сбор и распространение информации, подбор потенциальных партнеров, оказание финансовой, технической и иной помощи и, в целом, создание атмосферы доверия и взаимопонимания в целях поощрения и развития взаимовыгодных соглашений о промышленном сотрудничестве, особенно между средними и мелкими предприятиями, которые в противном случае не могли бы заниматься деятельностью такого рода.

Д. Роль технической помощи

62. Группа признала основополагающее значение технической помощи, особенно помощи правительствам и предприятиям в развивающихся странах. Такая помощь может быть особенно полезной в связи с подготовкой предварительных и собственно технико-экономических обоснований; изыскательскими работами, переговорами или консультациями, касающимися соглашений о торговом и промышленном

сотрудничестве, и организацией симпозиумов или семинаров, служащих механизмом анализа проблем на техническом уровне, обмена текущей информацией и опытом и подбора возможных партнеров по соглашениям о сотрудничестве.

63. Некоторые эксперты сочли, что секретариатам ЮНКТАД и ЮНИДО следует усилить техническую помощь в области торгового и промышленного сотрудничества при поддержке других учреждений в рамках системы ООН, включая Центр Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям и Программу развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) с учетом вышеизложенной деятельности. Некоторые эксперты также полагали, что Секретариат ООН не должен непосредственно участвовать в переговорах по конкретным контрактам.

II. Потоки и каналы информации о соглашениях о торговом и промышленном сотрудничестве

64. Группа признала, что наличие подробной, точной и актуальной информации имеет существенное значение в поощрении и облегчении торгового и промышленного сотрудничества как на уровне предприятий, так и правительств. Группа, отмечая информацию и материалы, которые в настоящее время имеются в рамках системы Организации Объединенных Наций и из других источников, признала необходимость создания комплексной системы сбора, обработки, анализа, систематизации и распространения такой информации и материалов, относящихся к торговому и промышленному сотрудничеству, как для правительств, так и других потенциальных пользователей. Вместе с тем она также отметила, что для создания такой системы необходимы средства, выходящие за рамки возможностей той или иной отдельной организации в системе ООН.

65. Группа отметила, что в настоящее время проводится пересмотр информационных служб в рамках системы ООН. В связи с этим она сочла целесообразным принять совместные меры для наиболее полного использования существующих источников информации, и, в качестве временной меры, это могло бы явиться практическим подходом к решению этих проблем. Такие мероприятия можно было бы разрабатывать и применять с учетом потребностей и опыта как правительств, так и частных предприятий в этой области.

Приложение I

ПОВЕСТКА ДНЯ

1. Утверждение повестки дня и организации работы
2. Изучение характерных особенностей соглашений между предприятиями, в т.ч. соглашений, заключаемых в рамках межправительственных соглашений;
 - а) практика торгового и промышленного сотрудничества, в т.ч. сотрудничества вне рамок межправительственных соглашений;
 - б) характер, рамки и последствия соглашений о гарантиях сбыта в рамках соглашений о торговом и промышленном сотрудничестве в деле содействия промышленному сотрудничеству;
 - в) определение положений, способных оказать развивающимся странам помощь, в т.ч. новых и новаторских форм сотрудничества.
3. Анализ существующей информации, относящейся к вышестоящему пункту 2, а также путей и средств усовершенствования существующих потоков и каналов такой информации, в т.ч. новой информации.
4. Заключение и рекомендации
5. Утверждение доклада

Приложение II

СПИСОК УЧАСТНИКОВ

Эксперты

Kemal Abdallah-Khodja, Consultant, Former Secretary of State for Planning, Algeria

Arnold J. Croddy, Financial Economist, Office of Investment Affairs, Department of State, United States of America

Bengt I. Högborg, Assistant Professor (Gothenburg University), Nybrokajen 7, Stockholm, Sweden

Ivan Klaric, Principal Administrator, Commission of the European Communities, Brussels, Belgium

Javier Matus, Adviser to the President of Mexico, Mexico

Alberto Navas Sierra, Associated Research Institute of Latin American Studies, Cambridge University, England; Colombia

Albert O. Oluwunmi, Director, Industrial Policy and Planning, Federal Ministry of Industries, Lagos, Nigeria

A. Victor Ordoñez, Senior Ministerial Adviser, Ministry of Trade, Metro Manila, Philippines

J. Piscoulov, Deputy Chief, Department of Trade with Western Countries, Ministry of Foreign Trade, Moscow, Union of Soviet Socialist Republic

Robert Roberts, International Technology Group, Department of Trade, United Kingdom

Miljko Trifunović, Acting Director of Project, Institute for Foreign Trade, Belgrade, Yugoslavia

László Ujházy, Senior Business Consultant, Intercooperation Ltd. for Trade Promotion, Budapest, Hungary

Usha Vohra, Joint Secretary, Ministry of Commerce, Government of India, New Delhi, India

Waclaw Wilczynski, Professor of Economics, Academy of Economic Science, Poznan, Poland

Jiaying Wu, Research Fellow, International Trade Research Institute, Ministry of Foreign Trade, Beijing, China

Haruo Yamaoka, Professor, International College of Economics, Kawagoe, Japan

Наблюдатели

Секретариат Организации Объединенных Наций

Центр ООН по транснациональным корпорациям (ЦТК ООН)

S.C. Tang, Transnational Corporations Affairs Officer

Межправительственные организации

Африканская; Карибская и Тихоокеанская группа государств (АКТ)

Anthony P. Gonzales, Expert on Industrial Co-operation

Экономическая комиссия для Европы (ЭКЕ)

J.R. Mikton, Economic Affairs Officer

Секретариат совещания

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

R. Figueredo, Director, Manufactures Division

H. Stordel, Deputy Director, Manufactures Division

A. Maglaque, Head, Preferential Treatment and Trade Expansion Branch,
Manufactures Division

Организация ООН по промышленному развитию

A. Hacini, Head, Negotiations Branch, Division of Policy Co-ordination

A. de Faria, Industrial Development Officer, Negotiations Branch,
Division of Policy Co-ordination

V. Richardson, Senior Industrial Development Officer, Negotiations
Branch, Division of Policy Co-ordination

E. Seneviratne, Special Technical Adviser, Negotiations Branch,
Division of Policy Co-ordination

Приложение III

СПИСОК ДОКУМЕНТОВ

- Система консультаций. Доклад Специальной группы экспертов ЮНКТАД/ЮНИДО по торговле и связанным с торговлей аспектам соглашения о промышленном сотрудничестве ID/B/234 и Add.1 издан также в качестве документа TD/B/774 и Add.1 ID/B/234
- Extracts from the report of the committee on manufactures on its ninth session (attached to letter of invitation) TD/B/822 - TD/B/C.2/207
- The development of east/west industrial co-operation. Note of the Secretariat of the Economic Commission for Europe (ECE); (February 1981) ID/WG.337/1
- Flows and channels of information on trade and trade-related aspects of industrial collaboration arrangements. Note of the UNCTAD Secretariat; (April 1981) ID/WG.337/2
- Major features and trends in contracts and agreements in the international petroleum industry. Prepared by the United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC); (February 1981) ID/WG.337/3
- Major features and trends in mining agreements. Prepared by the United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC); (February 1981) ID/WG.337/4
- Features and issues in turnkey contracts in developing countries, part I; Prepared by the United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC); (February 1981) ID/WG.337/5
- Issues to be covered by the second meeting of the Ad hoc UNCTAD/UNIDO Group of Experts on trade and trade-related aspects of industrial collaboration arrangements. Joint report by the Secretariats of UNCTAD and UNIDO; (April 1981) ID/WG.337/6
- Management contracts in developing countries: An analysis of their substantive provisions. Prepared by the United Nations Centre on Transnational Corporations; (April 1981) ID/WG.337/7
- Features and issues in turnkey contracts in developing countries, part II; Prepared by the United Nations Centre on Transnational Corporations; (April 1981) ID/WG.337/8
- The UNIDO System of Consultations as an instrument for industrial re-deployment and development: (July 1980) UNIDO/EX.122

Система консультаций. Доклад Исполнительного директора (март 1981)	ID/B/257
Survey of six corporations and nine industrial associations on their present and/or future relationships with developing countries in promoting north-south industrial co-operation. Report prepared by C.F. Knepell, UNIDO consultant; (May 1981)	
Three decades of the United Nations Economic Commission for Europe	E/ECE/962
East-west industrial co-operation	ECE/TRADE/132
Some means to improve the financing of east-west statistical outline of recent trends in industrial co-operation (Note by the Secretariat)	TRADE/R.373/Add.5
The role of small and medium-sized enterprises in intra-regional trade (Note by the Secretariat)	TRADE/R.383/Add.1
Counter-trade practices in the ECE region (Note by the Secretariat)	TRADE/R.385
East-west co-operation in the automotive sector and counter-trade arrangements (Note by the Secretariat)	TRADE/R.385/Add.1
Institutional arrangements at the national level for counter-trade in selected Western countries	TRADE/R.385/Add.3
Promotion of trade through industrial co-operation: Statistical outline of recent trends in industrial co-operation (Note by the Secretariat)	TRADE/R.392
Review of recent trends, policies and problems in intra-regional trade (Note by the Secretariat)	TRADE/R.401
Promotion of trade through industrial co-operation: Statistical survey of recent trends in industrial co-operation (Note by the Secretariat)	TRADE/R.407
A quantitative survey of the development of east-west industrial co-operation (Note by the Secretariat)	TRADE/R.408
East-west industrial co-operation and technology transfer in the chemicals industry (Note by the Secretariat)	TRADE/R.409
Counter-trade practices in the chemicals industry: The experience of selected western chemicals/producers and plant contractors in east-west trade (Note by the Secretariat)	TRADE/R.410

East-west industrial co-operation in the automotive sector; A review of the experience of western partners (Note by the Secretariat)

TRADE/R.417

Promotion of trade through industrial co-operation: Proposed establishment of an ECE information centre on industrial co-operation (Note by the Secretariat)

TRADE/R.418

Recent development in industrial co-operation: Co-operation in third markets (Note by the Secretariat)

TRADE/AC.14/R.1

Joint venture legislation in Eastern Europe and Yugoslavia: A survey of recent developments, 1977-1979 (Note by the Secretariat)

TRADE/AC.14/R.2

Restructuring of world industry. New dimensions for trade co-operation

TD/219

Industrial collaboration arrangements

TD/B/C.2/179



