

ТОРГОВЛЯ «ЮГ-ЮГ»: РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА

ПРОБЛЕМЫ

Развивающиеся страны не используют в полной мере ВОЗМОЖНОСТИ эффективного партнерства среди своих фирм.

Экспортеры по-прежнему ориентируются на традиционный рынок промышленно развитых стран. Для этого рынка характерна сильная конкуренция и сложный доступ, тогда как рынок соседних стран открывает перед многими фирмами развивающихся стран благоприятные возможности.

МТЦ поддерживает торговлю «Юг-Юг» уже

более 30 лет. Неиспользованный потенциал среди развивающихся стран огромен. Что же их сдерживает? Ответ: совокупность связанных с этим фактов и представлений.

Во-первых, зачастую бытует мнение, что развивающиеся страны выпускают сходную продукцию, – в основном сырьевые материалы





и товары, – и поэтому элемент взаимодополняемости в области торговли у них отсутствует. Укрепляет это мнение и отсутствие надежной торговой информации. На самом деле развивающиеся страны предлагают гораздо более широкий спектр товаров и услуг, чем тот, который нам представляется, – начиная с одеял и заканчивая школьными учебниками и операторами мобильной связи.

Во-вторых, существует также мнение, что низкий уровень валового внутреннего продукта отражает ограниченный потенциал рынка. Тем не менее, развивающиеся страны импортируют – зачастую по достаточно высокой цене – товары из развитых стран.

В третьих, несмотря на то, что объем торговли между развивающимися странами в настоящее время увеличивается на 10% в год, эти темпы могли бы возрасти еще больше, если бы торговые барьеры между этими странами были устранены. В среднем, торговые барьеры между развивающимися странами в три раза выше, чем барьеры, воздвигаемые развитыми странами. В случае промышленных товаров уровень этих барьеров выше в шесть-восемь раз.

В-четвертых, в этих странах, как правило, отсутствует инфраструктура стимулирования торговли, которая содействовала бы двусторонней и многосторонней торговой деятельности, например, взаимодействующие торговые палаты или системы признания на взаимной основе стандартов и процедур проверки. Развивающимся странам также не хватает такой базовой инфраструктуры, как надежная транспортная система, сеть телекоммуникаций и соответствующая банковская инфраструктура.

Развивающимся странам и странам с переходной экономикой можно было бы использовать торговлю «Юг-Юг» в качестве своего рода «учебного полигона», перед тем как войти во всемирную торговую систему. Налаживание трансграничных торговых связей на Юге позволит укрепить доверие и экономику за счет масштабов производства, что позволит расширить торговлю и выйти на новые рынки сбыта, подвергаясь меньшим рискам.

РЕШЕНИЯ

- ▶ **Обеспечение информацией с целью развеять ошибочные представления.** Проведение исследований и информирование национальных экспортеров о торговом потенциале в регионе, возможностях импорта товаров и услуг из других развивающихся стран, а также о производственных возможностях фирм.
- ▶ **Создание инфраструктуры для стимулирования торговли.** Развитие связей между учреждениями по поддержке торговли, создание региональной торговой информационной сети и унификация торговых процедур.
- ▶ **Снижение торговых барьеров.** Коммерческий сектор и правительство могут на совместной основе определить торговые барьеры, например налоговые и количественные ограничения, которые затрудняют рост торговли «Юг-Юг». Проведение переговоров по их устранению на двусторонних, региональных и многосторонних торговых форумах.

Помощь со стороны МТЦ

- ▶ **Программа стимулирования торговли «Юг-Юг»** повышает осведомленность о торговом потенциале развивающихся стран в различных секторах, предоставляет инструменты анализа рынка для выявления благоприятных возможностей и позволяет использовать их для заключения сделок, содействуя проведению встреч между покупателями и продавцами в том или ином регионе. Участники, заключающие новые сделки в таких отраслях, как фармацевтика, издание учебных пособий, изготовление автозапчастей и производство товаров гуманитарного назначения, с каждой новой встречей создают новый бизнес на миллионы долларов.
- ▶ **МТЦ укрепляет инфраструктуру по стимулированию торговли** посредством оказания технической помощи в вопросах юридической проработки, финансирования торговли, тарно-упаковочного дела и управления качеством экспортной продукции. Программы и средства МТЦ содействуют повышению эффективности работы организаций по продвижению торговли и услуг в области торговой информации.
- ▶ **Обзоры спроса и предложения** по странам и товарам позволяют заполнить информационные пробелы в сфере торговли и унифицировать процедуры контроля и сертификации.