

# ОБЪЕДИНЕННЫЙ ПРОГРАММНЫЙ ДОКУМЕНТ НА 2012–2013 Г.



Международный  
Торговый  
Центр

НЕПРЕРЫВНОЕ  
РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА

**Намерения ИТЦ:**

Помощь малым предприятиям развивающихся стран и стран с переходной экономикой в осуществлении успешных экспортных операций за счет совместной с партнерами разработки решений в сфере устойчивого и всестороннего развития торговли для организаций частного сектора, учреждениям содействия торговле и руководящим органам.

Обозначения, используемые в данной публикации, а также изложение данных не подразумевают выражения какого бы то ни было мнения со стороны Международного торгового центра относительно правового статуса каких бы то ни было стран, территорий, городов или регионов и их властей, либо относительно установления границ и барьеров.

Данный документ не редактировался официально Международным Торговым Центром.

Март 2012 г.

Оригинал: английский

Объединенная консультативная группа Международного Торгового Центра

Сорок шестая сессия

Женева, 21-22 мая 2012 г.

© **Международного Торгового Центра 2012 г.**

ИТС/AG(XLVI)/244

# Содержание

СОКРАЩЕНИЯ.....	ii
ПРЕДИСЛОВИЕ .....	iii
ЗАЯВЛЕНИЕ О ЦЕЛЯХ .....	v
ПРОГРАММНЫЕ ЦЕЛИ: СВЯЗИ МЕЖДУ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММОЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПЛАНОМ .....	1
Внимание к НРС, РСНВ, МОРГ и странам, расположенным к югу от Сахары .....	2
Наращивание экспортного потенциала с учетом специфики стран .....	3
Наращивание экспортного потенциала с учетом региональной специфики .....	3
Реализация ЦРДТ .....	4
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И РАБОЧАЯ ПРОГРАММА НА 2012 ГОД.....	5
Преодоление разрыва в уровне доступа к торговой информации.....	5
Усиление услуг по содействию торговле .....	10
Улучшенные торговые политики.....	14
Повышение экспортного потенциала компаний, так чтобы они могли реагировать на рыночные возможности .....	20
Привлечение большего количества участников и продвижение устойчивости в рамках проектов по содействию торговле .....	25
РЕГИОНАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ .....	30
Страны к югу от Сахары .....	30
Основная цель: региональная интеграция .....	35
Арабские страны .....	36
Азия и Тихоокеанский регион.....	41
Основная цель: торговля «Юг-Юг».....	46
Восточная Европа и Центральная Азия.....	47
Латинская Америка и Карибский бассейн.....	52
Основная цель: торговля в сфере услуг .....	56
ПОВЫШЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	57

## СОКРАЩЕНИЯ

CFTA	Континентальная зона свободной торговли (Африка)
EnACT	Повышение торгового потенциала арабских стран
MOU	Меморандум о договоренности
TCSEP	Программа развития торговли, борьбы с изменением климата и защиты окружающей среды
VAC	Восточноафриканское сообщество
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности
ВОСТ	Всемирная организация содействия торговле
ВТО	Всемирная торговая организация
ВФРЭ	Всемирный форум по развитию экспорта
ЭК ООН	Экономический и социальный совет ООН
ЗАЭВС	Западноафриканский экономический и валютный союз
ИСО	Международная организация по стандартизации
ИТФ	Целевой фонд ИТЦ
ИТЦ	Международный торговый центр
МОРГ	Малые островные развивающиеся государства
МОФ	Международная организация франкофонии
МСО-УП	Модульная система обучения по управлению поставками
МСП	Малые и средние предприятия
МСУГС	Международные стандарты учета в государственном секторе
НРС	Наименее развитые страны
НТМ	Нетарифная мера
ОКГ	Объединенная консультативная группа
ОПГ	Объединенный программный документ
ОРВЮА	Общий рынок Восточной и Южной Африки
ОСТ	Организация содействия торговле
ПАКТ II	Программа наращивания торгового потенциала Африки
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ПР ООН	Программа развития Организации Объединенных Наций
РИС	Расширенная интегрированная схема
РСНВ	Развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю
РЭС	Региональное экономическое сообщество
СД	Совет директоров ООН
СНГ	Содружество Независимых Государств
СПСЦА	Специальная программа ООН для Центральной Азии
СРЮА	Сообщество по вопросам развития Южной Африки
ТПСТ	Техническая помощь в сфере торговли
УР	Управление по результатам
УСТ	Учреждения содействия торговле
ЦРДТ	Цели развития, сформулированные в Декларации тысячелетия
ЦФН II	Программа «Целевой фонд Нидерландов II»
ЭСЗАГ	Экономическое сообщество западноафриканских государств
ЭСЦАГ	Экономическое сообщество центральноафриканских государств
ЮНИДО	Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Когда в 1964 году был создан Международный торговый центр (ИТЦ), предполагалось, что интеграция развивающихся стран в систему мировой торговли автоматически приведет к повышению стандартов жизни населения в этих странах. Хотя, несомненно, в этом направлении удалось добиться определенного прогресса, за последние 10 лет международный консенсус постепенно ушел от простого предположения, что либерализации мировой торговли будет достаточно, чтобы преодолеть разрыв между развивающимися и развитыми странами. Без потенциала в плане отлаженных поставок в соответствии с рыночными потребностями и возможностями наиболее уязвимые страны не могут воспользоваться возможностями, связанными с доступом к рынку. Широко признается тот факт, что хотя торговля может привести к росту ВВП, сам по себе рост экономики не обязательно приводит к повышению стандартов жизни для более бедных сегментов населения. Точно так же связь между торговлей и занятостью населения оказалась не такой четкой, как ранее считалось. Таким образом, общепризнано, что при развитии торговли также необходимо реализовать мероприятия, направленные на наращивание потенциала, развитие институтов и разработку и реализацию соответствующих политик, что дает реальные возможности и стимулирует участие широкого круга сторон.

В этом контексте миссия ИТЦ – обеспечить успешный экспорт для малого бизнеса, давая малым и средним предприятиям (МСП) доступ к системе мировой торговли в рамках реализации глобальной программы «Содействие торговле» – приобретает новое значение, что только увеличивает спрос на наши услуги. Расходы на проекты, которые реализуются непосредственно ИТЦ, хотя изначально это не было предусмотрено в рамках регулярного бюджетного финансирования, сейчас составляют приблизительно половину от общего годового бюджета организации (88,1 млн. долларов США). В 2011 году, несмотря на сложную экономическую ситуацию, ИТЦ реализовал проекты технической помощи в сфере торговли (ТПСТ) для МСП на общую сумму 47,8 млн. долларов США – это наш наибольший объем работ и четкий признак того, что агентству удается удачно работать в сфере ТПСТ. В 2012-2013 гг. ИТЦ планирует сохранить уровень финансирования ТПСТ на уровне 2011 года. Для этого необходимо, чтобы в Целевой фонд ИТЦ (ИТФ) в 2012 году поступило 11 млн. долларов США, а в 2013 году – 34 млн. долларов США. Мы понимаем, что это очень амбициозная задача, учитывая текущую экономическую ситуацию. Кроме того, будут применяться определенные меры руководства и контроля, направленные на распределение регулярного бюджета в размере 76,144 млн. швейцарских франков (приблизительно 80,58 млн. долларов США) – данный бюджет был утвержден на следующие 2 года Генеральным советом Всемирной торговой организации (ВТО) и Генеральной Ассамблеей ООН в декабре 2011 года.

На протяжении предыдущих двух лет ситуация в торговле оставалась неоднозначной. Несмотря на то что в 2010 году мировая торговля активно восстановила свои позиции, основные рынки продолжили страдать от постоянно высокого уровня безработицы, огромного суверенного долга и фискальных дисбалансов, а также от возможных рисков еще одной рецессии мировой экономики. Наименее развитые страны (НРС) и другие уязвимые экономики все еще не могут полноценно конкурировать на международных рынках из-за небольшого ассортимента экспортной продукции. Нестабильность и неуверенность в перспективах мировой экономики напрямую влияет на спрос на экспорт и объемы помощи в развитии, что в итоге отрицательно влияет на деятельность МСП.

В этих обстоятельствах спрос на услуги ИТЦ совершенно не падает. В реальности, по мере того как мировая экономика начинает понемногу восстанавливаться в некоторых мировых регионах, развивающиеся страны еще больше нуждаются в том, чтобы расширить свое участие или стать участниками мировых цепочек поставок, создавая рабочие места, делая налоговые отчисления и поддерживая конкурентоспособность и динамическое развитие экономики, что в итоге обеспечивает рост и развитие.

Данный Объединенный программный документ на 2012-2013 гг. (ОПД) является дорожной картой для заинтересованных сторон ИТЦ и потенциальных спонсорских организаций, который позволяет координировать стратегические задачи организации со статусом программы и потребностями в финансировании в зависимости от географического региона на будущий год и не только. Наш опрос клиентов за 2011 год подтвердил, что деятельность организации

соответствует ожиданиям своих клиентов или даже превышает их: более 75% респондентов сообщили, что качество продуктов и услуг ИТЦ улучшилось за последние три года. В то же время они ожидают, что мы будем продолжать разрабатывать инновационные услуги для МСП в партнерстве с учреждениями содействия торговле (УСТ) на местах и другими поставщиками услуг ТПСТ, а также будем разрабатывать более индивидуальные продукты.

Очень важным достижением в конце двухлетнего периода стала подготовка четырехлетнего Стратегического плана на 2012-2015 гг. и новой корпоративной логической модели ИТЦ на двухлетний период 2014-2015 гг., которая будет представлена для одобрения в мае 2012 года на 46-й встрече Объединенной консультативной группы (ОКГ). Три важные особенности новой модели: постепенный переход от измерения результатов к измерению последствий; включение критериев «гендерные вопросы», «активное участие всех сторон» и «устойчивость» в отчетность по проектам; и продвижение гендерных вопросов путем отслеживания значительного количества показателей результатов и последствий с учетом гендерной составляющей.

В 2012 году немалая часть нашей работы будет направлена на многолетние программы, причем для наиболее длительной из них последний год реализации начнется только в 1-м квартале 2013 года. Независимые среднесрочные оценки этих программ подтвердили, что мы находимся на правильном пути и что более масштабные проекты более эффективны, обеспечивают более активное участие заинтересованных сторон и могут обеспечить больше результатов. На данный момент мы определяем следующее поколение крупных проектов с учетом потребностей клиентов и уроков, усвоенных в ходе текущих проектов, чтобы обеспечить правильный подбор проектов, которые бы соответствовали задачам наших организаций.

Наш Стратегический план позволяет улучшить управление портфелем длительных проектов и управление финансами на протяжении последних нескольких лет благодаря оперативному планированию, управлению последовательностями проектов и разработке новой стратегии сбора средств. Эта стратегия будет строиться на базе задач нашей Стратегической структуры и будет направлена как на традиционных, так и новых спонсоров, а также на банки развития и частный сектор. ОПД определяет возможности для инвестиций в проекты и программы ИТЦ на протяжении этого двухлетнего периода. Чтобы мобилизовать ресурсы, мы будем работать по следующим трем направлениям, которые будут дополнять друг друга: (1) сохранение текущего уровня внебюджетного финансирования от традиционных спонсоров, учитывая текущий экономический кризис и трудности, с которыми столкнулись правительства нескольких традиционных спонсоров; (2) мобилизация ресурсов, чтобы расширить свою деятельность в регионах, где ИТЦ не получал значительного финансирования, например, в Тихоокеанском регионе, где Австралия объявила о том, что будет в течение трех лет выделять средства на деятельность ИТЦ, в декабре 2011 года на конференции министров стран-участников ВТО в Женеве; и (3) индивидуальный подход с учетом требований новых спонсоров – на данный момент ведутся активные переговоры с Китаем и Турцией. Ожидается, что данная новая комплексная стратегия мобилизации ресурсов позволит нам успешно работать в такой быстро меняющейся обстановке.

## ЗАЯВЛЕНИЕ О ЦЕЛЯХ

ОПД описывает планы ИТЦ на следующие 1-2 года и показывает, как цели нашего Стратегического плана на 2012-2015 гг. разбиваются по направлениям работы, в рамках которых реализуются проекты. Направления деятельности включают проекты, которые уже финансируются, и в некоторых случаях оперативные проекты. Кроме того, в документе описаны концепции проектов, для реализации которых пока что отсутствуют ресурсы.

Таким образом, ОПД преследует собой две цели:

- предоставить заинтересованным сторонам (в основном правительствам и учреждениям-бенефициарам) краткий обзор проектов, которые планируется реализовать в их стране или регионе;
- информировать потенциальных спонсоров о направлениях работы, которые определил ИТЦ, чтобы реализовать свою миссию, и для которых требуется финансирование.

Проекты, описанные в ОПД, разбиты на категории по стратегической цели и по региону, при этом в каждой главе определяются ключевые направления деятельности. В прошлом году ИТЦ уточнил свои цели в рамках Стратегического плана на 2012-2015 гг. Хотя новый Стратегический план базируется на концепциях и достижениях предыдущего плана, он также представляет собой важный шаг вперед для организации, так как предлагает более интегрированный подход к измерению результатов проектов ИТЦ и постепенных социально-экономических последствий работы организации. Структура тематических глав в ОПД соответствует стратегическим целям, обозначенным в Стратегическом плане на 2012-2015 гг.

Мы также включили главы о внутрирегиональном сотрудничестве, торговле Юг-Юг и сфере услуг, так как эти темы тесно связаны со всеми регионами и стратегическими целями, поэтому их необходимо обсудить отдельно. Наконец, в ОПД отражаются корпоративные улучшения функциональных показателей, которых ИТЦ добивается для гарантии того воздействия, которое оказывает наша техническая работа.

Более подробное описание работы отдельных отделов ИТЦ, которые отвечают за проекты и рабочие программы, в 2012 году можно найти в Оперативном плане. Для получения дополнительной информации о текущих проектах ИТЦ см. раздел проектов на нашем веб-сайте по адресу [www.intracen.org/by-country/](http://www.intracen.org/by-country/). Проекты сгруппированы по странам, при этом каждая запись включает следующие данные: цель проекта, продолжительность, общий бюджет, список стран-бенефициаров и спонсоров, а также результаты проекта за 2011 год и ожидаемые результаты в 2012 году.

## Цикл планирования и отчетности

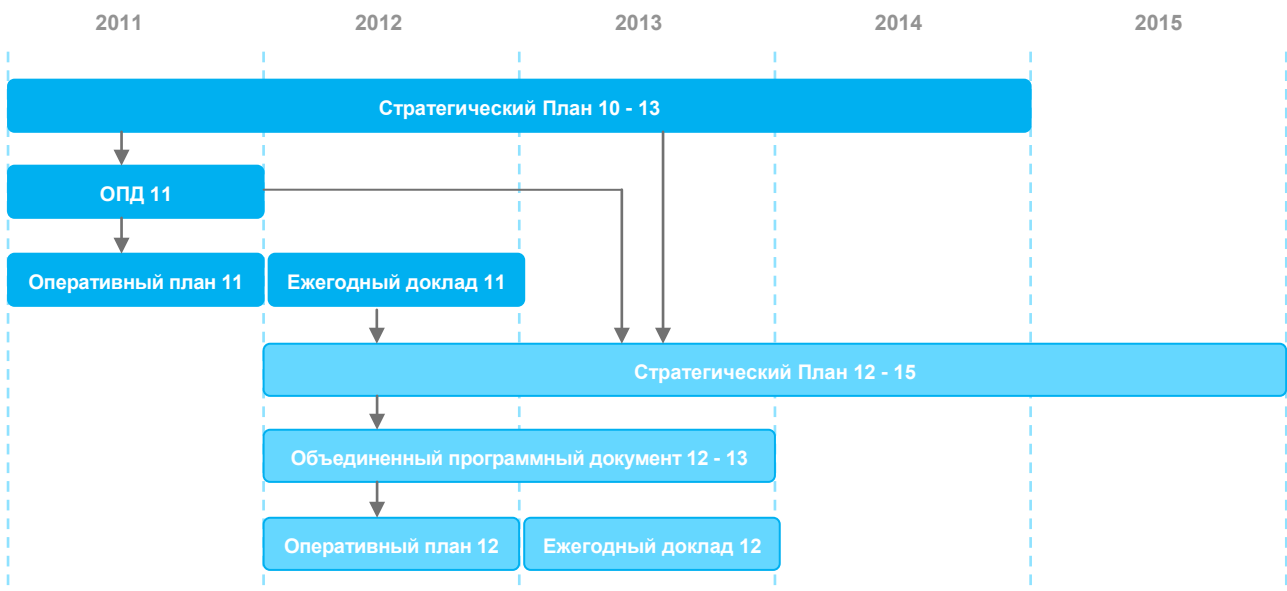
ИТЦ общается с заинтересованными сторонами и отчитывается перед ними посредством следующих документов:

- **Стратегический план**, в котором определяются общие цели;
- **Объединенный программный документ** и **Оперативный план**, в которых определяются рабочие задачи на уровне проектов и программ в соответствии с нашей стратегией и целями;
- **Ежегодный доклад**, в котором оценивается эффективность и результаты работы ИТЦ.



В Стратегическом плане и Ежегодном докладе прежде всего описываются общие цели ИТЦ: таким образом мы показываем, как наши проекты позволяют реализовать определенные задачи, которые были определены в ходе консультаций с учетом интересов наших заинтересованных сторон и бенефициаров. На рисунке ниже показаны связи между корпоративными документами ИТЦ и то, как они предоставляются.

### Цикл скользящего планирования и отчетности



ОПД на 2012-2013 гг будет представлен вместе с Ежегодным докладом за 2011 год на ежегодной встрече Объединенной консультативной группы (ОКГ), которая состоится в мае 2012 года..



## ПРОГРАММНЫЕ ЦЕЛИ: СВЯЗИ МЕЖДУ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММОЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПЛАНОМ

Текущая ситуация в торговле характеризуется следующими тенденциями: нестабильность мировых рынков, рост маргинализации наименее развитых стран (НРС), глобализация производственно-сбытовых цепочек и последующая фрагментация производственных процессов и динамика развития региона Юг-Юг в рамках мировой экономики. Эти факторы связаны с трудностями, но при этом появляются определенные возможности для МСП, УСТ и правительств в развивающихся странах.

Падение спроса на традиционных экспортных рынках особенно губительно для МСП, которые обычно предлагают не такой обширный ассортимент продукции по сравнению со своими более крупными конкурентами. В то же время нестабильная ситуация на рынках может дать возможность МСП включиться в новые производственно-сбытовые цепочки, которые все чаще можно найти в том же регионе или в развивающихся странах.

Деятельность ИТЦ, которая заключается в том, чтобы помогать уже экспортирующим или готовым к экспорту МСП повышать свою конкурентоспособность и определять перспективные сегменты рынка в моменты крупных изменений, приобретает еще большее значение, чем это было в более предсказуемых условиях, характерных для предыдущего десятилетия. ИТЦ готов решать эти проблемы и при поддержке спонсоров сможет помочь своим клиентам благодаря инновационным продуктам, программам и решениям.

ИТЦ выполняет четкую миссию: мы стремимся обеспечить успешный экспорт для МСП из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, предоставляя руководящим органам, УСТ и частному сектору через партнеров решения для устойчивого развития с привлечением широкого круга участников. Чтобы успешно реализовать эту миссию, в Стратегическом плане на 2012-2015 гг. описываются и поясняются пять стратегических направлений деятельности:

- повышение доступности и расширение использования торговой информации;
- усиление УСТ;
- усовершенствование политик, которые приносят пользу компаниям-экспортерам;
- повышение экспортного потенциала компаний, так чтобы они могли реагировать на рыночные возможности;
- привлечение большего количества участников и обеспечение устойчивости в рамках политик содействия торговле и развитию экспорта.

Рабочая программа ИТЦ тесно связана с целями инициативы «Содействие торговле», являющейся ключевым компонентом Глобального сотрудничества с целью развития (8-я Цель развития в Декларации тысячелетия – ЦРДТ). Растущее понимание того, как программа «Содействие торговле» способствует интеграции и расширению торговли, а также всеобъемлющему росту и снижению бедности, помогло ИТЦ правильно выбрать направления ассигнования ресурсов. Торговля влияет на благосостояние хозяйств через три канала передачи: канал распределения (стоимость товаров и услуг); канал предприятия (прибыль, занятость и заработная плата); и правительственный канал (налоги, содействие передаче через рост). ИТЦ поддерживает торговые политики, которые содействуют экспорту, и интеграцию МСП в мировые производственно-сбытовые цепочки, которые повышают объемы торговли, создают возможности получения дохода для самых бедных слоев населения и в конце концов повышают доходы правительств.

Опрос клиентов ИТЦ за 2011 год показал, что наши клиенты ожидают от ИТЦ, что он будет предлагать решения для проблем не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня. Когда мы попросили их оценить относительную важность девяти возможных направлений деятельности ИТЦ, респонденты определили как самое важное для себя разработку инновационных инструментов и учебных программ, которые, в свою очередь, могут также предлагаться на уровне других организаций.

Учитывая эти отзывы, ИТЦ выделил несколько инновационных проектов, которые, по нашему мнению, позволят удовлетворить запросы завтрашнего дня в сфере торговой информации, повышения конкурентоспособности экспортеров, усиления УСТ, разработки эффективных политик, привлечения широкого круга участников и обеспечения устойчивой торговли.

Необходимость этих новых решений не подлежит никаким сомнениям. Экспортные показатели развивающихся стран и стран с переходной экономикой остаются неустойчивыми, так как крупные страны, которые быстро развивают свою промышленность, не могут продать всю свою продукцию из-за медленного роста мировой торговли, в то время как НРС и другие уязвимые экономики пытаются конкурировать на рынках, предлагая небольшой ассортимент экспортной продукции.

Несмотря на небольшой рост доходов на душу населения и некоторые успехи за последнее десятилетие, которых удалось добиться в гуманитарном и институциональном плане, НРС все еще не могут продемонстрировать устойчивый прогресс. Это происходит потому, что их экономика очень сильно зависит от первичных товаров, особенно от сельского хозяйства. Деятельность ИТЦ в сфере торговой информации, формулировки торговых политик и разработки экспортных стратегий, которая строится на базе диалога с частным сектором, демонстрирует, что организации удастся помогать развивающимся странам и НРС на макроуровне и улучшать условия работы для МСП. В то же время наши услуги по усилению УСТ и повышению конкурентоспособности экспорта обеспечивают институциональный потенциал, который в итоге позволяет предлагать эти услуги на необходимом уровне. Как подробно рассказывается в следующих главах, нам требуется финансирование, чтобы:

- **Решать текущие проблемы**, расширяя масштаб своих услуг ТПСТ – например, разрабатывать экспортные стратегии для большего количества стран, предоставлять помощь большему количеству НРС, которые ведут переговоры о вступлении в ВТО, и собирать большой объем рыночных данных и аналитической информации, которые можно было бы использовать во всем мире.
- **Готовиться к будущим проблемам**, разрабатывая новое поколение инструментов и программ для наших бенефициаров – например, включать вопросы трудоустройства молодежи в стратегии развития экспорта; включать анализ ранних сигналов в нашу торговую информацию; и предоставлять инструменты анализа работы УСТ с помощью программы оценивания.

### Структура финансирования

ИТЦ получает финансирование из двух источников: из регулярного бюджета (РБ) и внебюджетных фондов (ВБ). РБ утверждается на каждые 2 года Генеральной Ассамблеей ООН и Генеральным советом ВТО. В 2011 году расходы ИТЦ из регулярного бюджета составили 40,25 млн. долларов США, а общие расходы из внебюджетных средств достигли 47,80 млн. долларов США.

Из регулярного бюджета финансируется инфраструктура, которая обеспечивает работу ИТЦ, но сами по себе эти средства не позволяют ИТЦ вести работу ТПСТ и реализовать проекты для бенефициаров. В основном эти проекты финансируются из внебюджетных средств. Внебюджетные средства выделяются из фонда ИТФ, куда поступают добровольные пожертвования спонсоров. ИТФ включает две категории фондов, которые называются Окнами. Окно I включает пожертвования от спонсоров, которые используются для финансирования проектов в соответствии с общими стратегическими приоритетами ИТЦ, в то время как Окно II включает двусторонние пожертвования на конкретные проекты или программы, зачастую в конкретных странах.

## ВНИМАНИЕ К НРС, РСНВ, МОРГ И СТРАНАМ, РАСПОЛОЖЕННЫМ К ЮГУ ОТ САХАРЫ

Являясь организацией, связанной с ООН и ВТО, ИТЦ в своей деятельности охватывает все развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В то же время, в соответствии с Декларацией тысячелетия, ИТЦ уделяет особое внимание реализации проектов в НРС,

развивающихся странах, не имеющих выхода к морю (РСНВ), малых островных развивающихся государствах (МОПГ) и странах, расположенных к югу от Сахары.

Общая сумма, выделенная ИТЦ на проекты для этой группы стран, составила в 2011 году 55%. Ожидается, что эта тенденция сохранится в 2012 году. Если анализировать проекты с чисто географического аспекта (проекты для стран и региональные проекты), доля проектов, которые реализовались в 2011 году в НРС, РСНВ, МОПГ или странах, расположенных к югу от Сахары, составила 78%, и также ожидается, что эта тенденция сохранится в 2012 году.

## НАРАЩИВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ СТРАН

Предоставление помощи странам напрямую, в соответствии с их собственными приоритетами развития и в координации с другими спонсорами и агентствами по развитию, является краеугольным камнем эффективной помощи. Все это можно свести к трем типам специфических для той или иной страны проектов, что составит 61% проектов ИТЦ в 2012 году:

- комплексные проекты, опирающиеся на широкий опыт ИТЦ и сконцентрированные вокруг приоритетов, отмеченных в национальной экспортной стратегии или в отраслевой стратегии развития экспорта;
- проекты, которые реализуются в рамках более масштабных межведомственных инициатив;
- конкретная техническая помощь по просьбе партнеров в той или иной стране.

За последние несколько лет оценка того, насколько страна активно участвует в реализации проекта, стала ключевым критерием при оценке того, нужно ли разрабатывать новые проекты. С организационной точки зрения, региональные представительства ИТЦ также будут оставаться центрами разработки проектов, специфических для той или иной страны, и продолжат участие в реализации интегрированных проектов.

## НАРАЩИВАНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ

ИТЦ считает, что региональные программы – это важное средство интеграции региональных экономик во многосторонние торговые системы, которое позволяет использовать незадействованный потенциал региональной торговли и торговли «Юг-Юг» и поддержать региональные цепочки поставок. В 2012 году доля проектов в портфолио ИТЦ, разработанных на уровне регионов, составит 10%.

Что касается предоставления поддержки региональным группам, основной программой 2012 года останется Программа наращивания торгового потенциала Африки (ПАКТ II), в рамках которой будет активизироваться работа в трех африканских региональных экономических сообществах (РЭС) – Общем рынке для Восточной и Южной Африки (ОРВЮА), Экономическом сообществе центральноафриканских государств (ЭСЦАГ) и Экономическом сообществе западноафриканских государств (ЭСЗАГ) – и поиск путей взаимодействия с другими африканскими РЭС. В Азии продолжится работа в районе реки Меконг, включая запланированный обмен Юг-Юг между странами Западной Африки и района реки Меконг. Осуществляемая в пяти арабских странах программа «Повышение торгового потенциала арабских стран» (ЕпАСТ) структурирована вокруг национальных проектов, которые связаны общими региональными целями и такими компонентами проектов, как развитие внутрирегиональной торговли, и которые выигрывают от синергии при реализации таких проектов.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ЦРДТ

Торговля – это один из трех инструментов, с помощью которых мировые лидеры решили помогать развивающимся странам добиваться ЦРДТ к 2015 году. Вся деятельность ИТЦ строится вокруг Декларации тысячелетия и координируется с повесткой дня «Содействие торговле». Однако некоторые проекты и программы напрямую связаны с реализацией определенных ЦРДТ, такими как борьба с бедностью, борьба с дискриминацией женщин, защита окружающей среды и развитие открытой, предсказуемой, недискриминационной торговой системы на основе правил. Рабочая программа ИТЦ на 2012 год включает проекты на общую сумму 19,4 млн. долларов США, которые непосредственно направлены на реализацию конкретных ЦРДТ.

Измерение социальных последствий от деятельности ИТЦ – это краеугольный камень Стратегического плана на 2012-2015 гг. Помимо отслеживания результатов, в новом плане предлагается постепенный переход к отслеживанию экономических и социальных индикаторов влияния проектов ИТЦ на показатели экспорта и роста. Эти критерии на данный момент определяются для двух целей, обозначенных на 2012 год:

- разработка и продвижение новых наборов статистических индикаторов и инструментов мониторинга, которые соответствуют целевому направлению работы;
- измерение базовых уровней для текущих проектов с использованием данного нового набора индикаторов влияния.

Для получения дополнительной информации о том, как ИТЦ планирует адаптировать свои проекты ИТЦ, так чтобы учесть общие проблемы развития, а именно: обеспечение экономического равноправия полов, устойчивое развитие и снижение бедности – см. главу, посвященную стимулированию активного участия, на стр. 25.

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И РАБОЧАЯ ПРОГРАММА НА 2012 ГОД

## ПРЕОДОЛЕНИЕ РАЗРЫВА В УРОВНЕ ДОСТУПА К ТОРГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

### Почему торговая информация так важна

Повышение доступности и расширение использования торговой информации играет критически важную роль в успехе экспорта для МСП. Доступ к информации, аналитическим отчетам, публикациям и размышлениям касательно конкретных торговых проблем, потребностей, тенденций и возможностей, которые напрямую влияют на их деятельность, поможет им быть конкурентоспособными на мировом рынке. ИТЦ – это основной поставщик торговой информации для МСП, который делает это с помощью своих онлайн-инструментов, каталогов, статистических баз данных, публикаций, а также соответствующих мероприятий по наращиванию потенциала. Чтобы расширить использование и повысить качество торговой информации, ИТЦ обучает и дает консультации МСП и УСТ о том, каким образом следует отбирать и интерпретировать огромный объем доступной информации. Кроме того, ИТЦ сам обрабатывает эту информацию, так чтобы предоставлять ее в формате, удобном для клиентов.

По мере того как компании и УСТ налаживают связи друг с другом, расширяется объем торговой информации, к которой они имеют доступ. Опрос клиентов за 2011 год показал, что наши клиенты имеют определенные ожидания в плане потребности в наращивании потенциала и освещения конкретных тем и вопросов, так чтобы они могли оптимально пользоваться услугами ИТЦ в сфере торговой информации. По мнению клиентов, чтобы лучше справляться с большими объемами информации, для принятия деловых решений им нужна текущая информация о рынках, отраслях, продуктах, ценах, тарифных и нетарифных мерах (НТМ). Им нужна точная информация о покупателях, стандартах и организациях, которые могут помочь им выйти на определенные рынки. Наши клиенты также сообщили, что им нужна поддержка ИТЦ в развитии навыков, которые бы позволили анализировать и принимать решения, основанные на доступных данных и информации, и облегчили бы процесс преобразования необработанной информации и данных в знания и аналитику. Все это в итоге положительно бы повлияло на их бизнес. Хотя доступ к данным улучшается, МСП все еще не имеют достаточно ресурсов, чтобы обрабатывать этот объем информации и делать на его основе конкретную и действенную аналитику. Благодаря помощи ИТЦ МСП могут научиться предугадывать тенденции и принимать сегодня решения, которые приведут в будущем к успеху в экспорте.

Задача заключается в том, чтобы помочь клиентам найти действительно необходимую информацию и сделать на ее основе правильные выводы и обеспечить, чтобы доступ к обучению через Интернет был возможен во всех странах, где мы ведем работу. Мы считаем, что направления будущих исследований и программ развития, предложенные в этом разделе, будут помогать нашим клиентам добиваться этих целей.

### Как ИТЦ на данный момент реагирует на потребности клиентов

Получение информации о рыночных возможностях и ее распространение среди развивающихся стран входит в объем мандата ИТЦ, причем это основная цель деятельности организации. Торговая информация – это основной инструмент, позволяющий бороться с ограничениями торгового потенциала, с которыми сталкиваются развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Учитывая потребности рынка и то, что МСП все сложнее получить выгоду от новых возможностей на мировых рынках из-за ряда технических требований, стандартов продукции, таможенных процедур и других требований, ИТЦ расширил спектр своих услуг торговой информации, чтобы охватить новые области, такие как сфера услуг, условия торговли для НРС, НТМ, добровольные стандарты и требования к корпоративной социальной ответственности.

### Продукты, связанные с торговой информацией

На данный момент ИТЦ предлагает своим клиентам ряд онлайн-продуктов и услуг, связанных с торговой информацией, а именно:

- ряд онлайн-баз данных, которые включают сведения о торговых данных, тарифах и инвестиционных потоках (Карта торговли, Карта доступа к рынкам, Карта инвестиций);
- отраслевые порталы (Leatherline, Cotton Guide, Coffee Exporter's Guide, Organic Link);
- онлайн-инструменты, которые охватывают многосторонние торговые соглашения (LegaCarta), стандарты упаковки (PACKit) и добровольные стандарты (Карта стандартов), а также индивидуальные системы, облегчающие рассылку информации через мобильные телефоны (Trade@Hand);
- онлайн-библиотека, которая содержит сведения по широкому кругу торговых тем и отраслей, базы данных УСТ и информацию по таким вопросам, как ассоциации импортеров, рыночные отчеты и цены;
- публикации ([www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications)), особенно рыночные исследования и руководства в различных областях, включая качество, стандарты, частно-государственное сотрудничество и НТМ, а также регулярные бюллетени, такие как журнал Trade Forum, служба новостей рынка (MNS) и ITC Business Briefing, где можно найти новости и анализ многосторонних торговых систем.

Так как доступ к информации не имеет особого смысла, если нет возможности ее интерпретировать, участие ИТЦ включает усиление навыков анализа рынка, методологии исследований и управление информацией, распространение информации и наращивание потенциала в области принятия решений УСТ и компаниями, которые работают в государственном и частном секторе. Услуги, которые предлагаются УСТ, начинаются с диагностики потребностей и потенциала в области торговой информации, после чего начинают работать национальные или региональные институты. После этого идет реализация индивидуальных услуг и систем управления информацией для УСТ, включая веб-платформы и процессы создания содержимого, анализа торговли и сбора аналитических данных. ИТЦ также предлагает для МСП индивидуальные учебные программы, которые могут преподаваться как на местах, так и через Интернет: благодаря этому компании могут полноценно пользоваться улучшенным доступом к информации и выполнять собственный анализ информации, которая собирается для принятия правильных решений. Органы власти, которым постоянно нужны большие объемы разнообразных данных для детального анализа в плане доступа на рынки и торговых переговоров, также получают значительную пользу благодаря активной работе ИТЦ в сфере торговой информации.

### Торговая информация и ЦРДТ

- **Анализ экспорта женщин-владельцев компаний.** ИТЦ демонстрирует четкую готовность на системном уровне реализовать гендерный подход во всех направлениях своей деятельности. Для этого нам необходимо знать, что на самом деле поставляют компании, которыми владеют женщины. После этого можно провести опросы по конкретным торговым ограничениям, с которыми сталкиваются женщины-экспортеры, после чего будут разрабатываться конкретные меры ТПСТ. Кроме того, данная информация может помочь ИТЦ определить поставщиков, которые могут получить право на поставки государственным и частным предприятиям в рамках программ по расширению круга поставщиков.
- **Сбор информации в рамках программы «Развитие торговли, борьба с изменениями климата и защита окружающей среды» (ТССЕР).** Эта программа, финансируемая датским правительством, использует потенциал МСП и УСТ в ряде сфер, включая выращивание натуральных продуктов, требования к биоразнообразию и выбросам углекислого газа, которые применяются к агропродуктам. Кроме того, данная программа помогает ИТЦ собирать торговую информацию, так как в рамках реализации программы выпускаются публикации, которые помогают МСП в развивающихся странах преодолевать барьеры, мешающие им выйти на рынки экологической продукции.



### *Преобразование торговых данных в торговую аналитику: примеры услуг ИТЦ, связанных с предоставлением торговой информации*

Программа сбора торговой информации ИТЦ учитывает потребности. В рамках этой программы разрабатываются новые инструменты, услуги и технические программы, которые позволяют обеспечить ощутимые результаты для бенефициаров. Примеры:

#### База данных международных торговых договоров

ИТЦ выявил 280 международных договоров, которые охватывают весь диапазон международных торговых отношений в таких сферах, как контракты, таможенные процедуры, разрешение споров, защита окружающей среды, финансы, интеллектуальная собственность, инвестиции, транспорт, права человека и охрана труда. Карта торговых договоров ИТЦ (LegaCarta) дает доступ к полному тексту соглашений, кроме того, к каждому договору прилагается пояснительная записка и ежемесячно обновляемый список ратификаций. Эта карта может использоваться органами власти как база данных. Кроме того, разработана соответствующая программа по наращиванию потенциала. Благодаря поддержке ИТЦ и финансированию, выделенному правительством Франции, Гаити, Румынии, Мадагаскару и Вьетнаму удалось добиться значительного прогресса, разрабатывая и реализуя дорожные карты, которые позволили улучшить законодательное поле. Этому удалось добиться путем планирования и приоритетного присоединения к международным торговым договорам.

#### Поддержка женщин, участвующих в неформальной международной торговле в Уганде

В рамках программы ИТЦ по содействию торговле, поддержке равенства полов и неформальной экономики предоставляется конкретная торговая информация и обучение женщинам, участвующим в международной торговле, которые сталкиваются со значительными препятствиями из-за того, что им не хватает знаний о правильных экспортных процедурах и заполнении соответствующей документации. Получение информации о процедурах содействия торговле, рыночных возможностях, управлении малым бизнесом и доступе к финансам – это всего лишь некоторые из преимуществ, которые доступны женщинам, ставшим участницами пилотной программы.

#### Улучшение навыков экспортеров и торговых консультантов по преобразованию торговой информации в действенные планы по выходу на рынок

Экспортеры из развивающихся стран обычно чаще терпят неудачу на новых экспортных рынках по сравнению со своими конкурентами из развитых стран. Метод проб и ошибок ведет к большим затратам, и этого можно избежать, если лучше подготовиться и более системно анализировать рыночный потенциал и соответствующий опыт, ресурсы и готовность к экспорту компании. Новая программа ИТЦ «Исследование и анализ экспортных рынков» позволяет развивать навыки торговых консультантов и экспортеров, так чтобы они могли структурировать свой подход на основе системного исследования рынков. Учебные материалы, которые сейчас доступны в трех странах, включают полноценное руководство по рыночным исследованиям, настраиваемую платформу электронного обучения и базу данных реальных случаев и уроков, которые были почерпнуты из интервью с экспортерами и импортерами по всему миру. Благодаря этому участники могут узнать о реальном опыте экспорта других компаний.

#### Программа НТМ

После того как тарифы опустились, НТМ стали основным препятствием для международной торговли. Это главная проблема для экспортеров, которые хотят выйти на зарубежные рынки и должны соблюдать технические правила, требования к сертификации продуктов, таможенные процедуры и другие требования. МСП в развивающихся странах часто не хватает информации, ресурсов и инфраструктуры, чтобы соблюдать сложные требования и продемонстрировать соблюдение стандартов при разумных затратах. В то же время национальным органам власти часто не хватает четкого понимания того, что их деловой сектор воспринимает как основные препятствия для торговли. Понимание ключевых проблем компаний, связанных с НТМ, может

помочь правительствам лучше определять национальные политики и правила, а также планировать конкретные действия и проекты по наращиванию потенциала. ИТЦ реализует свою программу НТМ в 27 странах на протяжении 2010-2013 гг. Сюда входит опрос экспортирующих и импортирующих компаний, после чего полученные результаты тщательно анализируются, чтобы определить проблемные НТМ для экспортеров и импортеров, а также затронутые отрасли и рынки. После этого составляется и рассылается отчет о НТМ. Эта информация также используется в частно-государственном диалоге по вопросам торговли, который ведется при поддержке ИТЦ.

### Экономические панели мониторинга

Чтобы предсказывать торговые возможности и угрозы и реагировать на них, ИТЦ совместно с правительствами организовал группы наблюдателей, разработав панели мониторинга и экономические модели, чтобы отслеживать тенденции в международной торговле, изменения в текущих счетах и колебания цен на товары, а также чтобы моделировать внешние воздействия на мировой спрос, так чтобы спрогнозировать потенциальные последствия для экономики страны. Благодаря механизмам оповещения органы власти могут лучше выявлять экспортные возможности, анализировать поведение торговых конкурентов и формулировать стратегические ответные меры.

### Усвоенные уроки

Ключевые результаты деятельности ИТЦ по поддержке прозрачности международной торговли и поддержке МСП путем обеспечения доступа к информации, которая позволяет им лучше конкурировать на рынках, описаны ниже:

- в связи с феноменальным ростом объема данных, доступных сегодня по всему миру, очень важно сосредоточиться на проблемах, которые действительно важны для клиентов, и предоставлять им информацию, которая подобрана с учетом их потребностей (например, стандарты, НТМ, цены);
- доступ к информации должен быть бесплатным для всех пользователей в развивающихся странах, чтобы обеспечить наибольший возможный эффект;
- чтобы улучшить услуги, связанные с предоставлением торговой информации на местах, и стимулировать инновации, важно создавать партнерства и наращивать потенциал местных и региональных сетей УСТ;
- если ресурсы на местах ограничены, доступ к информации должен дополняться программами обучения, которые помогут пользователям лучше их использовать;
- хотя Интернет становится все более доступным, даже в НРС, важно исследовать другие средства распространения информации, например, мобильные технологии, которые характеризуются средним или высоким уровнем проникновения во многих странах-клиентах ИТЦ.

### Планы на будущее: инновации, которые расширяют охват торговой информации от ИТЦ

Постоянное совершенствование услуг в сфере торговой информации – это важная особенность Стратегического плана на 2012-2015 гг. ИТЦ стремится улучшать существующие онлайн-инструменты и предоставлять эффективные услуги МСП в рамках программ технического сотрудничества. В этом контексте важно удовлетворять потребности клиентов, разрабатывая новые, инновационные программы. Для наших клиентов также важно, что ИТЦ остается лидером в плане применения последних технологических разработок: благодаря быстрому внедрению этих технологий удается собирать и получать информацию, анализировать ее и извлекать из нее действенные аналитические данные, которые затем помогают успешно включиться в цепочки поставок.

Мы разрабатывали эти программы с учетом запросов своих клиентов, но сама их реализация зависит от поддержки спонсоров.



### Конкурентная информация в целях развития

ИТЦ все больше сосредоточивается на внедрении новых технологий и режимов работы, которые позволяют облегчить доступ к информации и расширить круг бенефициаров. Чтобы адаптировать современные технологии и решения к потребностям своих клиентов, ИТЦ постоянно ведет исследования и разрабатывает новые инструменты. Страны-бенефициары все чаще указывают на то, что им нужен не только доступ к информации – им нужно продвинуться вверх по цепочке обработки информации, т.е. уметь определять заранее риски и возможности на рынках до того, как они фактически происходят. Этот навык очень важен, учитывая текущий мировой финансово-экономический кризис. Подобный анализ ранних сигналов, которые мы назвали «конкурентная информация» (КИ), заключается в определении, анализе и распространении информации о продуктах, услугах, заказчиках, конкурентах и любых аспектах торговой среды, которая требуется руководителям, чтобы принимать стратегические решения, влияющие на работу компании или организации.

Учитывая эту ситуацию, ИТЦ стремится разработать модель КИ, а также рекомендации по реализации и предоставлять соответствующую техническую поддержку своим клиентам. Модель «Конкурентная информация в целях развития» позволит ИТЦ и его клиентам совместно разработать дорожную карту, чтобы определить пробелы в сфере КИ на национальном или региональном уровне, которые необходимо устранять с помощью конкретных проектов.

### Онлайн-курсы по торговой информации

Компании и УСТ, работающие в развивающихся странах, все чаще располагают инфраструктурой, которая позволяет им принимать участие в программах дистанционного обучения. Чтобы расширить охват учебных программ ИТЦ по торговой информации, необходимо разрабатывать и адаптировать курсы для платформы онлайн-обучения. В 2011 году мы провели 11 индивидуальных учебных занятий по анализу и исследованиям рынков, которые проводились в форме веб-семинаров (вебинаров). Эти занятия проводились для УСТ в нескольких странах, включая Китай, Индию, Ямайку, Никарагуа и Замбию. Пилотная программа для представителей компаний, которые занимаются зарубежной торговлей в Уругвае, показала эффективность дистанционного обучения по торговой информации. Благодаря этим результатам было принято решение реализовать этот канал распространения информации в большем количестве программ. Важным экологическим преимуществом этого одного мероприятия, в котором участвовали 15 человек со всего мира и инструкторы ИТЦ, стало то, что удалось сократить количество выбросов CO<sub>2</sub>, по оценкам, на 25 тонн. Это такой уровень выбросов, который дает семейный автомобиль при пробеге более 150000 км. Мы планируем развернуть эту модель в течение следующих двух лет и наладить партнерские отношения с образовательными учреждениями, которые работают в этой сфере.

### Торговля для устойчивого развития

Производителям и экспортерам в развивающихся странах часто не хватает информации, когда дело доходит до более экологических методов производства и торговли, поэтому наши клиенты все чаще требуют поддержки в этом плане. В то же время при принятии решения о закупках производителям, продавцам и лицам, которые занимаются государственными закупками, не хватает подробной информации о том, насколько поставщики могут соблюдать определенные стандарты. Чтобы повысить прозрачность информации и помочь принимать информированные решения, ИТЦ разработал Карту стандартов (Standards Map) – веб-инструмент, который позволяет анализировать и сравнивать между собой различные добровольные стандарты, которые не установлены законодательно. Цель Карты стандартов – повысить потенциал производителей, экспортеров и покупателей в плане участия в более экологическом производстве и торговле. Помимо разработки инструмента в 2011 году, в рамках программы наращивается потенциал производителей и экспортеров в развивающихся странах, который позволяет им разобрататься в частных стандартах и связанных с ними возможностями и проблемами. Цель программы – обеспечить, чтобы распространение добровольных стандартов не поставило МСП в развивающихся странах в невыгодное положение.

Реализация этих инициатив и бесплатное предоставление инструментов торговой информации для пользователей в развивающихся странах требует финансовой спонсорской поддержки в

размере около 50 млн. долларов США в год. Мы благодарны за поддержку, полученную на данный момент, и надеемся продолжать контакты с агентствами-спонсорами, чтобы не останавливаться на достигнутом и реализовать высокие ожидания своих клиентов в области торговой информации.

## УСИЛЕНИЕ УСЛУГ ПО СОДЕЙСТВИЮ ТОРГОВЛЕ

### Новая торговая парадигма: усиление роли УСТ

Учитывая мировой кризис, который влияет на финансовую и торговую обстановку, правительства пересматривают свои отношения с частным сектором. В некоторых случаях правительства начинают более плотно напрямую заниматься вопросами развития национальной торговли, в то время как в других случаях они пользуются услугами по развитию экспорта сторонних организаций, чтобы стимулировать конкуренцию. Более широкое поле деятельности для ИТЦ открылось благодаря проблемам продовольственной безопасности, стремлению партнерских стран к самоопределению и растущему недовольству неравномерным распределением богатства, связанным с торговлей. В результате как никогда большое количество спонсоров ожидают, что ИТЦ предложит эффективную модель реализации проектов, которая показывает, как развитие торговли обеспечивает доходы и их распределение.

Поставщикам ТПСТ необходимо знать, как они реализуют свои проекты и как они взаимодействуют в рамках цепочки содействия развитию, где торговля – это один из элементов этой цепочки. На национальные организации содействия торговле (ОСТ), которые должны продвигать экспорт (и стимулировать инвестиции), оказывается все большее давление, чтобы они демонстрировали экономические выгоды заинтересованным сторонам, при этом должны быть явные результаты в плане экспорта, трудоустройства и снижения бедности.

Партнеры ИТЦ начинают уделять внимание разработке устойчивых каналов оказания услуг, вместо того чтобы создавать инфраструктуру саму по себе. Проблема заключается в том, чтобы укрепить существующие сети содействия национальной торговле, где каждый член сети понимает свою роль на рынке и как можно обслужить конкретную целевую аудиторию. Поставщики ТПСТ только начали разрабатывать критерии измерения развития для отдельных учреждений и сетей учреждений. Бенефициарам ИТЦ требуются консультации экспертов в этой области, так чтобы они могли проектировать эффективные архитектуры содействия торговле, извлекать наибольшую пользу из тех скудных ресурсов, что у них есть, и активно использовать опыт участников сети. Вероятно, эта тенденция будет только усиливаться, так как она стимулируется развитием социальных сетей и совершенствованием инструментов для измерения производительности.

УСТ также требуют изменений в плане того, как предлагаются услуги ИТЦ: как показал опрос клиентов за 2011 год, им требуется обучение, консультации и инновационные решения, чтобы развивать навыки. Это создает определенные проблемы для организации, так как нужно адаптировать свои услуги, сочетая различные режимы предоставления, которые ей доступны (например, удаленные обучение, технические консультации и управление сетями консультантов).

### Как ИТЦ на данный момент реагирует на потребности клиентов

#### *Качество институциональных оценок*

Так как деятельность УСТ подвергается более тщательному анализу со стороны заинтересованных лиц, все чаще требуются услуги ИТЦ по оценке результатов работы. Организация предоставляет полный набор инструментов для институциональной оценки, которые помогут заинтересованным сторонам понять и улучшить инфраструктуру содействия торговле на уровне страны или региона. В таких странах, как Мали, Чад и Сан-Томе и Принсипи, ИТЦ провел оценку работоспособности, что в итоге привело к созданию новых ОСТ и по крайней мере в одном случае привело к разработке нового законодательства и созданию

новой организации актом парламента. Что касается существующих УСТ, то ИТЦ в 2012 году будет продолжать использовать инструменты институциональной оценки в Омане, Уганде, на Оккупированных палестинских территориях и в других странах, предоставляя закрытые отчеты, которые помогут определить потребности и рекомендовать решения для усовершенствования организационной структуры. Новая программа ИТЦ по институциональной оценке стимулирует прозрачность и обмен эффективными методами работы, измеряя показатели работы УСТ в сравнении с показателями подобных организаций. Эти наилучшие методы работы были определены с учетом опыта работы ИЦТ и были проверены на практике в ходе пилотных проектов с участием ОСТ в Малайзии, Ботсване, Финляндии, Колумбии, Австралии и Уганде. Как только в рамках программы в 2012 году будет накоплено достаточно материалов, ОСТ и УСТ получат доступ к глобальной общедоступной платформе, которая поможет им оценивать себя с использованием лучших в своем классе показателей работы и эталонных точек.

### *Институциональные стратегии и рабочие планы*

ИТЦ помогает руководителям УСТ разрабатывать эффективные стратегии и реалистичные рабочие планы, которые могут привлечь инвестиции заинтересованных сторон из государственного или частного сектора. Генеральным директорам и высшему руководству требуются знания и навыки, чтобы разрабатывать стратегии и управлять финансовыми и человеческими ресурсами для достижения результатов в области развития экспорта. ИТЦ помогает УСТ измерить результаты своей работы, предоставляя им ряд инструментов, которые помогают им регулярно отслеживать свою работу и оценивать, насколько выполняются стратегические и оперативные планы. Например, в Африке в рамках программы ПАКТ II ИТЦ удалось улучшить работу секретариатов ОРВЮА, ЭСЦАГ и ЭСЗАГ, организовав обучение по управлению по результатам (УР) для отдела, который занимается контролем показателей работы.

### *Разработка эффективных услуг по содействию торговле*

УСТ выступают связующим звеном между торговыми политиками и проектами по содействию торговле и помогают правительствам, стимулируя частно-государственный диалог, и компаниям, повышая конкурентоспособность экспортеров на международных рынках. ИТЦ помогает УСТ развивать навыки, необходимые для того, чтобы разрабатывать услуги по содействию торговле, а также предоставляет службы, которые УСТ могут освоить самостоятельно и сразу же реализовать на практике.

В Бразилии ИТЦ помог национальной ОСТ АРЕХ-Бразилия разработать систему регистрации и составления отчетов для служб, что позволило связать между собой разработку служб и результаты работы. Успешное внедрение этой системы в 2011 году позволило изменить организационную культуру, так как при этом произошел сдвиг от проектов по разработке услуг к необходимым результатам. В Уганде был подготовлен анализ портфеля услуг для Национального союза агрокомпаний и ферм, занятых в кофейной отрасли, что дало возможность выявить недочеты в области предоставления услуг. На основе результатов этого опроса разрабатывается новый стратегический план и серия проектов по наращиванию потенциала, включая семинар по разработке портфелей услуг и ряд мероприятий по развитию рынка.

В рамках Сертифицированной программы подготовки торговых консультантов (СТАР) персонал УСТ учится диагностировать проблемы корпоративного управления и проводить занятия, которые позволяют устранять недостатки работы. Следующая цель ИТЦ – обучить консультантов СТАР в сфере предоставления услуг, связанных с экспортом, включая управление качеством экспортной продукции, доступ к финансированию, упаковочные материалы, маркетинг и продвижение бренда. Некоторые УСТ также разрабатывают услуги торговой информации, которые основаны на методах анализа бизнес-информации и консультативных услугах ИТЦ.

ИТЦ также оказывает поддержку МСП, помогая УСТ договариваться об экспортных операциях. Методология торговли Юг-Юг помогает учреждениям определять возможности для продажи путем анализа спроса и предложения, после чего организуются встречи покупателей и поставщиков. В Мексике ИТЦ развивает потенциал УСТ, так чтобы они могли помогать

женщинам-владелицам компаний: этот проект позволяет установить связи между мексиканскими женщинами, которые занимаются экспортом ювелирной продукции, и покупателями в США. Проект реализуется в рамках программы ИТЦ «Женщины и торговля». Проверенную на опыте методологию торговых потоков Юг-Юг также сейчас использует Межамериканский банк развития, чтобы стимулировать интеграцию региональной торговли с помощью сети ОСТ REDIBERO. Это хороший пример того, как предыдущие спонсорские инвестиции в работу ИТЦ дают результаты и применяются более широким кругом спонсоров на местном уровне.

### *Глобальные, региональные и национальные сети УСТ*

В НРС и многих других развивающихся странах, где ОСТ зачастую не располагают значительными ресурсами, решение поставленных задач в одиночку связано с огромными трудностями. Глобальные и региональные сети могут обеспечить доступ к ресурсам и компетенциям, которые часто выходят за рамки возможностей одной ОСТ. Спонсоры все чаще считают, что сети – это экономичный инструмент, который позволяет предоставлять необходимые услуги и в то же время уменьшает риски дублирования полномочий.

ИТЦ помогает создавать сети УСТ в рамках нескольких крупных программ ИТЦ, включая ПАКТ II, Целевой фонд Нидерландов II (ЦФН II), *Программу поддержки торговли и региональной интеграции в Кот-д'Ивуаре (PACIR)*, а также другие программы. Это могут быть самые разнообразные сети: от сетей учреждений до групп экспертов, от отраслевых сетей до функциональных групп. Однако деятельность всех этих сетей связана с одной и той же целью – обмениваться информацией и наилучшими методами работы и в результате предоставлять своевременные услуги МСП с минимальными затратами.

Внешнеторговые представители действуют как представители УСТ на зарубежных рынках и помогают МСП выйти на международные рынки. Несмотря на то, что многие проекты обычно задействуют только учреждения, расположенные в столице, со стороны правительств (министерств торговли и министерств зарубежных дел) все чаще звучат требования укрепить эти сети внешней торговли, так чтобы их преимуществами могло воспользоваться деловое сообщество. ИТЦ укрепляет сети внешней торговли двумя способами: он организует встречи внешнеторговых представителей, чтобы ознакомиться с передовыми методами работы региональных представительств в стране; он также стимулирует разработку международных сетей содействия торговле, собирая вместе внешнеторговых представителей из различных стран в зависимости от зарубежной столицы или места работы. ИТЦ также организует партнерства с другими международными агентствами, которые выступают как операторы сетей. Например, Международная организация по стандартизации (ISO) и ИТЦ совместно работают над тем, чтобы обеспечить горизонтальные и вертикальные связи между ОСТ и организациями национальных стандартов (ОНС) для поддержки развития торговли. Программа ИТЦ по организации связей между ОНС и ОСТ помогает этим учреждениям прояснить свои роли и разобраться, как именно они могут сотрудничать. Региональные встречи ОНС и ОСТ, которые состоялись в Азии, Америке и Африке, позволили определить ряд сфер, где межучрежденческое сотрудничество на национальном и региональном уровне расширяет возможности экспортеров для выхода на новые рынки и увеличения объема поставок.

На конференции Всемирной организации содействия торговле (ВОСТ), которая состоялась в 2010 году в Мексике, ОСТ дали ИТЦ мандат на дополнительное изучение возможности создания глобальной сети ОСТ. Это мероприятие, которое проводится раз в два года, организуется какой-нибудь ОСТ в партнерстве с ИТЦ. На этом мероприятии ОСТ могут совместно определить, обсудить и обменяться передовыми методами работы при реализации проектов ИТЦ на местах.

### *Реализация ЦРДТ: торговля для социального развития*

Эффективные УСТ, по определению, предоставляют услуги, связанные с социальным развитием, и ИТЦ всегда включает вопросы социального развития в свои программы по укреплению УСТ. Некоторые проекты конкретно предназначены для общин с ограниченными возможностями или с маргинальным положением в обществе. Например, программа «Женщины и торговля» позволила запустить Глобальную платформу действий по организации

поставок от женщин-поставщиков, чтобы увеличить долю женщин-владелиц компаний в закупках, которые делаются компаниями, государством и учреждениями, в различных сферах, таких как текстильная промышленность, строительство и экологические технологии. В агропромышленной отрасли ИТЦ работает через такие организации, как Восточноафриканская ассоциация производителей кофе, чтобы повысить осведомленность о преимуществах участия женщин в работе ферм. При этом удается добиться впечатляющих результатов в плане роста экономии средств и наценок при экспорте качественного кофе.

### *Усвоенные уроки*

Заинтересованные стороны ИТЦ ищут новые подходы, чтобы развивать институциональный потенциал, который выходит за пределы готовых учебных курсов, и обеспечивать предоставление услуг в различном формате, который позволяет улучшить знания и навыки партнеров по развитию. Эти партнеры также становятся все более требовательными, поэтому системы предоставления услуг должны включать схемы реализации, в которых участвуют сотрудники специализированных поставщиков услуг на местах, вместо того чтобы предлагать универсальное однотипное решение. Это значит, что процессы и процедуры должны быть эффективными и гибкими, чтобы предлагать решения, действительно подходящие для конкретной ситуации.

ИТЦ будет стремиться предлагать больше стандартных программ, которые будут охватывать достаточно большую аудиторию, чтобы принести реальную пользу, и для которых имеется достаточно финансирования на определенный период времени. ИТЦ также будет предлагать дистанционное обучение для сотрудников на местах и учебные курсы в Женеве для тех стран, которые не могут мобилизовать крупномасштабные отдельные торговые проекты.

### *Планы на будущее: инновации, которые используются в проектах ИТЦ для УСТ*

Наши клиенты УСТ, которые работают в быстро меняющихся условиях, обращаются в ИТЦ за поддержкой и услугами, которые могут пригодиться и в будущем. Учитывая результаты обсуждений с текущими клиентами и партнерами, а также результаты ежегодного опроса клиентов и наш опыт в этой сфере, мы определили следующие ключевые услуги, которые необходимо будет развивать в течение следующих двух лет, при условии что для этого будет достаточно ресурсов. Нам также требуется финансирование для развертывания услуг, которые были разработаны совсем недавно и успешно прошли пилотную фазу.

### *Создание региональных сетей ОСТ*

Мировое сообщество ОСТ попросило ИТЦ обеспечить создание всемирной сети ОСТ, которая бы позволила обмениваться передовыми методами работы и различными сведениями. Создание глобальных сетей зачастую требует больших усилий и значительных ресурсов, учитывая географическое расположение, различные интересы и способности к обучению среди этой группы разнообразных институтов. На 2012-2013 гг. ИТЦ определил для себя следующий приоритет: развить и укрепить региональные сети ОСТ как первый шаг по поддержке глобальной архитектуры, особенно в Африке и арабских странах, где не удалось наладить работу региональных сетей из-за недостаточной поддержки или недостаточного спроса на их услуги.

### *Обмен передовыми методами работы среди внешнеторговых представителей*

Региональные семинары позволяют собрать вместе внешнеторговых представителей (ВТП) из различных стран, которые работают в одной столице или на одном месте работы. Благодаря этому участникам не нужно платить больших денег, особенно если это представители сети ВТП в стране, где проводится эта встреча. Торговые атташе смогут поделиться опытом со своими зарубежными коллегами, которые работают в том же географическом регионе, в плане предоставления инновационных услуг своим целевым клиентам, и при этом не нужно никуда ехать. Основной смысл заключается в том, чтобы обсудить практические аспекты повседневного торгового представительства. Участники могут узнать о том, как можно по-



другому предоставлять услуги, где у них есть явное конкурентное преимущество. При этом они будут определять рабочие процессы, инструменты и системы, используемые в других странах, которые нужно будет применять, чтобы добиться большей эффективности.

### Развертывание пилотных проектов в 2011 году

Программа обучения по наращиванию институционального потенциала, разработанная в 2011 году, будет развернута в рамках проектов, включая программу обучения в Женеве в сентябре 2012 года. Эта программа будет включать недельный вводный курс по институциональной оценке, стратегии и управлению, разработке портфеля услуг, сетям и оценке производительности. Благодаря этой программе УСТ смогут реализовать разработанные ИТЦ проекты на местах для своих клиентов.

ИТЦ будет продолжать развивать свою систему сопоставления и отчетности для УСТ (TSI-MRS) – это открытая онлайн-платформа, цель которой – обеспечить комплексный и стандартизированный обзор существующей структуры учреждений содействия торговле на уровне страны или региона. Система TSI-MRS управляется региональными и национальными администраторами УСТ и выходит за рамки обычной онлайн-базы данных, так как включает методы по классификации и анализу структуры и проектов УСТ и обеспечивает быстрое составление пользовательских отчетов для отдельных УСТ и групп УСТ в различных целях и для различных пользователей.

После пилотного этапа проекта по оценке УСТ, который реализовался в 2011 году, ИТЦ будет продолжать консолидировать программу оценивания на протяжении 2012 года и будет расширять ее в 2012-2015 гг. В этом году особое внимание будет уделено разработке веб-платформы для сбора и обмена информацией о передовых методах работы ОСТ. Кроме того, методология будет расширена, чтобы включить не только ОСТ, но и другие УСТ (функциональные и отраслевые). Наконец, ИТЦ разработает приложение для самостоятельной оценки, которое позволит УСТ оценивать свою работу по четырем аспектам: руководство; ресурсы и процессы; оказание услуг; и измерение результатов.

## УЛУЧШЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПОЛИТИКИ

### Почему так важно частно-государственное сотрудничество при разработке торговых политик и стратегий

Многие развивающиеся страны получили много преимуществ благодаря стратегиям экономического роста на основе экспорта, которые реализовались в последние десятилетия: это позволило им воспользоваться новыми возможностями, которые возникали благодаря фрагментации производства в рамках мировых производственных сетей, а также благодаря росту сферы услуг. Это требует быстрой реакции с применением инноваций со стороны частного сектора. Кроме того, требуются многосторонние реформы торговых политик и одновременная либерализация внутренней торговли и инвестиций. Успешный опыт стран имеют одну общую особенность: чтобы создать благоприятную среду для развития, правительство и частный сектор должны работать вместе. Частно-государственный диалог все чаще признается неотъемлемым элементом, который позволяет усовершенствовать государственные политики в развивающихся странах, однако в большинстве НРС, других развивающихся странах и странах с переходной экономикой такой диалог не очень хорошо организован, часто плохо освещается и иногда практически отсутствует.

### Как ИТЦ на данный момент реагирует на потребности клиентов

Цель деятельности ИТЦ в сфере поддержки политик и стратегического руководства заключается в том, чтобы наращивать потенциал частного сектора в развивающихся странах, так чтобы они могли эффективно участвовать в плодотворном диалоге с правительством и обеспечивать создание многосторонних платформ для данного диалога. ИТЦ прежде всего уделяет внимание двум направлениям, жизненно важным для конкурентоспособности экспорта.

- **Наращивание уверенности заинтересованных сторон**, особенно в частном секторе, в национальных реформах торговых политик и наращивание потенциала частного сектора, так чтобы он мог влиять на позицию правительства в международных торговых переговорах. Это помогает повысить ответственность и качество политических решений, обеспечив учет интересов частного сектора. Кроме того, это делает государственные политики политически более популярными и устойчивыми, так как в процессе разработки будут участвовать ключевые заинтересованные стороны.
- **Преобразование политик в конкретные действия** путем разработки национальных, региональных и отраслевых стратегий развития экспорта с учетом потребностей заинтересованных сторон. Это включает определение приоритетных областей для реформ и устойчивого развития экспорта и разработку плана действий по реализации для органов власти, УСТ и компаний, чтобы добиться максимального эффекта.

Реализуя эти программы, ИТЦ стремится обеспечить активное участие большого количества сторон, оказывая поддержку ассоциациям, которые представляют интересы МСП, включая женщин-владельцев компаний и более крупные группы заинтересованных сторон, например, общественные организации. Опрос клиентов за 2011 год показал, что 76% политиков, которые взаимодействовали с ИТЦ, положительно оценили его деятельность по поддержке их организации или правительства, которая была связана с интеграцией бизнеса в мировую экономику за последние три года.

#### *Наращивание доверия заинтересованных сторон к реформе торговых политик*

В рамках проектов ИТЦ ставится задача поддерживать структурированный и информированный диалог о политиках, устраняя недостаток в ресурсах для обеих сторон частно-государственного диалога.

- **В государственном секторе** проекты ИТЦ включают организацию и модерирование частно-государственного диалога и ознакомление органов власти с техническими знаниями и опытом реформ, которые проводились в других странах. Проекты ИТЦ позволили уменьшить склонность государства к контролю, что часто случается прежде всего из-за того, что частный сектор начинает участвовать в формулировке и реализации политик. Кроме того, проекты ИТЦ повысили качество решений, так как позволяют лучше понять бизнес-последствия политик еще на стадии проекта.
- **В частном секторе** ИТЦ в своей работе опирается на технический потенциал организаций, которые представляют частный сектор, чтобы выражать интересы своих членов (особенно МСП) по вопросам торговых политик. Благодаря специализированным учебным курсам, включая курсы по торговой информации, целенаправленным исследованиям и анализу политик, ИТЦ помогает частному сектору приобретать знания и навыки, необходимые для участия в конструктивном диалоге и эффективного отстаивания своих интересов. ИТЦ также помогает бизнес-организациям охватывать большее количество МСП, так чтобы они могли с полным правом отстаивать их интересы.

Таким образом, ИТЦ помогает создать положительную атмосферу сотрудничества для диалога о торговых политиках, уходя от привычной и неконструктивной критики правительств, что в итоге только укрепляет конфронтационные настроения и взаимное недоверие сторон друг к другу, причем ни одна из них не получает от этого пользы.

#### *Содействие разработке последовательных стратегий для развития экспорта*

ИТЦ предоставляет техническую поддержку странам, так чтобы они могли проектировать, реализовать и отслеживать национальные, региональные и отраслевые экспортные стратегии. Эти стратегии, хотя и носят комплексный характер, так как включают работу как с поставщиками (бизнес-окружение и рынки, в частности, приоритетные отрасли для активного развития), так и с функциями по содействию торговле (например, финансирование и продвижение торговли), в то же время затрагивают критические вопросы, такие как равенство полов, развитие сельскохозяйственных регионов, экологическая устойчивость и региональная интеграция.

Разработка экспортной стратегии позволяет национальным заинтересованным сторонам устанавливать приоритеты и выделять соответствующие ресурсы для их достижения. Благодаря методам активного участия и инструментам анализа потребностей ИТЦ удается собрать вместе группы различных заинтересованных сторон из государственного и частного сектора, от общественных организаций и уязвимых общин, чтобы принимать информированные решения, касающиеся объема и приоритетов для расширения и диверсификации экспорта. В результате создается дорожная карта и план действий, в котором участвует большее количество национальных игроков. Это дает возможность повысить экспортную конкурентоспособность и в то же время обеспечить учет экономических и социальных вопросов в развитии. Эта дорожная карта действий, которая интегрирует вопросы торговой и экспортной конкурентоспособности в национальные планы развития, также включает схему, которая позволяет ИТЦ и другим техническим организациям оказывать последующую поддержку странам.

На этапе реализации экспортной стратегии ИТЦ продолжает работать вместе с заинтересованными сторонами, укрепляя их потенциал, так чтобы они могли координировать и управлять реализацией проектов, получать и распределять необходимые ресурсы, чтобы реализовать приоритеты, определенные в плане действий. Эффективная структура мониторинга и управления позволяет периодически проверять, насколько установленные приоритеты и распределение ресурсов соответствует постоянно меняющейся обстановке. Институты страны, которые участвуют в разработке, реализации и мониторинге экспортных стратегий, усиливаются, и данный план действий преобразуется в реализуемые и финансируемые проекты.

За последние 10 лет ИТЦ содействовал разработке национальных, региональных и отраслевых экспортных стратегий по всему миру в странах со средним уровнем доходов, НРС, МОРГ и неустойчивых государствах (например, в Мозамбике, ОРВЮА и на Ямайке) при финансовой поддержке спонсоров, например, Европейского союза, Германии и Канады.

Основные задачи, которые стоят перед ИТЦ, включают два компонента:

**1. *Разработка новых инструментов с учетом новых потребностей и приоритетов развивающихся стран***

ИТЦ продолжает включать инновации в экспортные стратегии, так чтобы его программа могла развиваться с учетом меняющихся потребностей своих клиентов. Например, в 2011 году ИТЦ запустил в пилотную фазу свои первые региональные экспортные стратегии, которые финансировались Европейским союзом и Канадой, в субрегионах ОРВЮА, ЭСЗАГ, ЭСЦАГ и ЗАЭВС, так как было необходимо применить гармонизированный подход для содействия региональной интеграции. ИТЦ необходимы ресурсы, чтобы более активно участвовать в развитии молодежи и создании рабочих мест, обеспечении экологической стабильности, а также чтобы отслеживать стратегические структуры стран, так чтобы можно было минимизировать дублирование функций партнеров по развитию.

**2. *Удовлетворение растущего спроса на техническую поддержку при разработке и реализации экспортных стратегий***

За последние два года ИТЦ стал свидетелем быстрого роста спроса на техническую поддержку при разработке и управлении экспортными стратегиями. Организация смогла удовлетворить только несколько таких просьб, так как финансирование было недостаточным. Например, не было ресурсов, чтобы оказать поддержку следующим странам: Афганистан, Антигуа и Барбуда, Армения, Барбадос, Центральноафриканская Республика, Гамбия, Гайана, Гаити, Кения, Кыргызстан, Монголия, Сьерра-Леоне, Уганда, Вьетнам и Йемен.

**ЦРДТ**

Увеличивая доверие заинтересованных сторон в частном секторе к национальным реформам торговых политик и международным торговым переговорам, ИТЦ помогает укрепить многостороннюю торговую систему, что позволяет реализовать ЦРДТ 8 (Глобальное



партнерство), которая заключается в следующем: «Дальнейшая разработка открытой торговой и финансовой системы, основанной на правилах, предсказуемой и недискриминационной».

Методология экспортных стратегий ИТЦ подразумевает включение вопросов равенства полов и расширения возможностей женщин. Благодаря этому женщины участвуют в принятии решений, а также в национальных и международных производственно-сбытовых цепочках. Кроме того, это позволяет разрабатывать политики и планы действий таким образом, чтобы устранить проблему неравноценного доступа женщин к ресурсам и возможностям, необходимым для торговли.

На протяжении прошлого года ИТЦ разрабатывал модуль по экологической стабильности. Этот модуль предназначен для того, чтобы поощрить развивающиеся страны применять методы экологического производства и участвовать в экспорте экологически чистых продуктов и услуг. Эта методология включает критически важные стратегические моменты, связанные с биологическим разнообразием и изменениями климата в рамках экспортной конкурентоспособности.

## Примеры программ ИТЦ

### *Наращивание торгового потенциала НРС, которые вступают в ВТО*

ИТЦ совместно с ВТО оказывает техническую поддержку НРС, повышая доверие заинтересованных сторон, особенно в частном секторе, к усилиям правительства по получению членства в ВТО. Эта программа реализовалась в Самоа, Лаосской Народно-Демократической Республике, Эфиопии и Йемене в 2010-2011 гг.

Мы обеспечиваем структурированный частно-государственный диалог по выбранным темам во время семинаров. Кроме того, мы делимся опытом, обсуждая конкретные случаи из практики, даем консультации и проводим обучение, чтобы нарастить потенциал ведущих ассоциаций частных компаний, чтобы они могли конструктивно вести диалог с органами власти. Публикации ИТЦ и инструменты торговой информации широко используются, чтобы повысить технический потенциал клиентов.

Содержание программы подбирается с учетом конкретных потребностей каждой страны, которая вступает в ВТО. Например, в Самоа техническая поддержка ИТЦ помогла стране успешно завершить переговоры о вступлении и позволила привлечь частный сектор к плодотворной дискуссии по вопросам последствий для бизнеса условий соглашения и потенциальных преимуществ членства в ВТО. В Эфиопии, в соответствии с осторожным подходом правительства, программа разворачивалась постепенно. Сначала обсуждались примеры того, как вступление в ВТО повлияло на конкурентоспособность недавно вступивших НРС. Затем обсуждались вопросы либерализации в чувствительных сферах телекоммуникаций и финансовых услуг. В Лаосской Народно-Демократической Республике помощь в основном была связана с поиском стратегий, которые позволили бы получить пользу от новых бизнес-возможностей, связанных с интеграцией компаний страны в мировые производственно-сбытовые цепочки. Для этого реализовались проекты по расширению торговли запчастями, агрегатами и услугами, так как членство в ВТО обеспечивает более тесную интеграцию в регионе АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии).

### *Отстаивание интересов бизнеса при разработке торговых политик и нормативных актов*

Начиная с 1996 года, ИТЦ реализует глобальную программу по отстаиванию интересов бизнеса при разработке торговых политик и нормативных актов. Проекты, реализованные в рамках этой программы в разное время, имели различные названия, например, «Отслеживание результатов Уругвайского раунда», «Всемирная торговая сеть» и «Коммерция и торговая политика», в зависимости от требований мировой торговли на тот момент. Программа расширяет знания национальных торговых палат и позволяет им активно отстаивать интересы своих участников при разработке национальных торговых политик и нормативных актов. Кроме того, благодаря этой программе торговые палаты могут сформировать свою позицию в рамках многосторонних, региональных и двусторонних торговых переговоров. Данная программа включает публикации,

информацию для бизнеса по торговым политикам (электронная рассылка) и программы обучения. Например, в 2011 году ИТЦ оказывал поддержку Совету по делам предпринимательства в Восточной Африке, группе работодателей Сообщества по вопросам развития Южной Африки (СРЮА) и торгово-промышленным палатам СРЮА, благодаря чему они смогли оценить последствия для бизнеса, связанные с региональной интеграцией в Африке.

#### Усвоенные уроки

- Чтобы добиться доверия заинтересованных сторон в рамках частно-государственного диалога по вопросам торговых политик и нормативных актов, требуется разрабатывать индивидуальные подходы с учетом специальных требований каждой конкретной страны. Эти дополнительные усилия, которые требуются для разработки индивидуальных проектов для каждой страны, требуют совсем немного затрат по сравнению с достигнутыми результатами в плане участия заинтересованных сторон и усовершенствования политик с учетом интересов МСП.
- Чтобы обеспечить эффективность проектов ИТЦ по развитию бизнеса и разработке торговых политик, необходимо, чтобы между правительством и заинтересованными сторонами из частного сектора существовал базовый уровень доверия и открытости. Благодаря этому они смогут вести диалог и плодотворные дискуссии по вопросам торговых политик и реформ законодательства.
- Проекты позволяют добиться максимальных результатов, если местный партнер по продвижению интересов бизнеса (например, торговая палата) располагает эффективными организационными ресурсами и может активно участвовать в обсуждении политик с правительством.
- Чтобы обеспечить эффективность экспортных стратегий в стране-бенефициаре, в процессе разработки этой стратегии должно участвовать как можно большее количество заинтересованных сторон. В рамках этого процесса необходимо привлекать всех участников соответствующих производственно-сбытовых цепочек, а также представителей власти самого высокого уровня.
- Чтобы обеспечить реализацию экспортных стратегий, очень важно постоянно оказывать поддержку на этапе после разработки. Партнерским странам нужна помощь, чтобы создать механизмы координации, системы мониторинга и инструменты измерения, а также чтобы привлекать и распределять ресурсы.

#### Планы на будущее: консолидация программ и инноваций с учетом потребностей бенефициаров

Политика и разработка стратегий тесно связаны между собой. Поэтому ИТЦ дает возможность планировать последовательности программ технической помощи, которые будут помогать совершенствовать процесс принятия решений по торговым политикам и привлекать в него больше участников (на национальном, региональном и многостороннем уровне). Кроме того, ИТЦ будет поддерживать разработку экспортных стратегий, которые помогут УСТ и МСП в стране реализовать эти политики на практике, пользуясь возможностями, полученными в ходе переговоров органов власти. Процесс разработки стратегий дает материал для разработки политик и позволяет органам власти корректировать или внедрять политики, стимулирующие предпринимательскую активность, развитие экспорта и конкурентоспособность.

ИТЦ стремится финансировать дополнительные инновации в этих сферах, чтобы обеспечить учет всех меняющихся запросов своих клиентов. Нам хотелось бы особенно выделить следующие три области:

#### Поддержка программы по вступлению НРС в различные организации

Благодаря работе, проделанной за последние два года, и учитывая активный спрос на эти услуги, ИТЦ будет продолжать консолидировать объем программы, проводя более глубокий анализ и организуя специальные дискуссии по важным вопросам, которые затрагиваются во

время переговоров. В то же время наша цель – реагировать на просьбы и постепенно расширять программу, так чтобы включать в нее новые страны. Планируется реализовать следующие мероприятия:

- кроме частного сектора, ИТЦ будет привлекать к этому процессу ключевых лиц, формирующих общественное мнение, например, парламентариев, СМИ и научные круги, в странах, которым уже оказывается поддержка по вступлению в международные организации (Эфиопия, Лаосская Народно-Демократическая Республика и Йемен);
- запуск программы в Судане и Либерии в ответ на просьбы, которые поступили от правительств этих стран;
- поддержка Самоа после вступления в ВТО, которая включает помощь государственному и частному сектору в том, чтобы реализовать свои обязательства, связанные с присоединением к ВТО, и приспособиться к новой ситуации.

#### *Отстаивание интересов бизнеса в области региональной интеграции и в сфере услуг*

Исследования и сопровождение программ, так чтобы они соответствовали быстро изменяющимся условиям мировой торговли, требуют разработки новых случаев из практики, которые показывают преимущества и трудности либерализации, особенно в развивающихся странах. Кроме того, требуются публикации, в которых описываются коммерческие преимущества реформ в сфере услуг, а также семинары, посвященные факторам, которые облегчают установление контактов между крупными компаниями и МСП. Эти знания будут использоваться в учебных курсах, которые будут организованы в шести странах и в двух африканских субрегионах [Восточно-африканское сообщество (ВАС) и СРЮА] в 2012 году. Кроме того, эта информация будет рассылаться по электронной почте и публиковаться на веб-сайте ИТЦ. Учитывая запросы клиентов и приоритеты правительств, на этих курсах будут прежде всего обсуждаться два вопроса: региональная интеграция и сфера услуг.

#### *Поддержка разработки экспортных стратегий*

При наличии финансирования ИТЦ планирует расширяться и внедрять инновационные наработки в сфере экспортных стратегий. Для этого планируется реализовать следующие проекты:

- Расширение программ поддержки, которые реализуются в Бурунди, Камбодже, Кот-д'Ивуаре, Гамбии, Гане, Иордании, Лаосской Народно-Демократической Республике, Либерии, Мозамбике и на Оккупированных палестинских территориях. Требуются дополнительные ресурсы, чтобы отреагировать на просьбы о технической помощи, которые были получены из Антигуа и Барбуда, Армении, Центральноафриканской республики, Кении, Кыргызстана, Уганды, Вьетнама и Йемена.
- После того как гендерные вопросы были включены в методологию экспортных стратегий, теперь необходимо сосредоточиться на экологических проблемах и поддержке молодежи. Методология по разработке экспортных стратегий с учетом экологических аспектов должна пройти пилотную фазу, после чего ее можно будет использовать при разработке экспортных стратегий ИТЦ.
- Укрепление и обновление вспомогательных материалов по разработке отраслевых стратегий с учетом уроков и опыта, полученного за последние два года при реализации проектов в 20 странах и регионах.
- Укрепление программы по поддержке и наращиванию потенциала после разработки, так чтобы бенефициары могли реализовать стратегии и эффективно отслеживать и измерять результаты работы.
- Создание международной базы данных национальных стратегий и планов, которая станет глобальным ресурсом для бенефициаров, спонсоров и агентств технической поддержки, а также будет использоваться для самостоятельной оценки развития экспорта, что позволит охватить максимальное количество участников и добиться максимального эффекта.

- Укрепление сети национальных заинтересованных сторон из развивающихся стран, которые участвуют в разработке и управлении экспортными стратегиями, чтобы обеспечить обмен положительным опытом.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИЙ, ТАК ЧТОБЫ ОНИ МОГЛИ РЕАГИРОВАТЬ НА РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

### Важность конкурентоспособности МСП-экспортеров

Так как бизнес-ситуация быстро меняется, экспортеры в развивающихся странах, особенно МСП, сталкиваются с активной конкуренцией. Чтобы быть конкурентоспособными, экспортеры должны понимать требования целевого рынка, уметь стратегически планировать, управлять ресурсами, создавать эффективную и устойчивую схемы работы, производить привлекательные для рынка продукты и находить нужные каналы, которые бы позволяли добраться до целевой клиентской базы. Однако при этом они сталкиваются со значительными трудностями, такими как ограниченный доступ к финансированию, недостаточная диверсификация и инновационность продукции, неэффективные цепочки поставок и ограниченный доступ к обучению и услугам по развитию бизнеса в области планирования и подготовки экспорта.

Задача ИТЦ – помогать МСП в развивающихся странах решать эти проблемы и интегрироваться в мировую торговую систему. Уделяя внимание отраслям с экспортным потенциалом, которые были определены как приоритетные в рамках экспортных стратегий правительств-клиентов, ИТЦ организует обучение и наращивание потенциала, что в итоге позволяет расширить знания и улучшить навыки предпринимателей, а также оптимизировать производственно-сбытовые экспортные цепочки для отдельных отраслей.

### Как ИТЦ на данный момент реагирует на потребности клиентов

#### *Портфель услуг ИТЦ по повышению конкурентоспособности экспортеров*

ИТЦ предлагает своим клиентам большое количество сертификационных и учебных программ, а также техническую документацию, которая доступна через Интернет и в печатной форме:

- **Сертифицированная программа подготовки консультантов по торговле (СТАР).** Данная программа развивает национальный потенциал в плане организации обучения и оказания консультационных услуг, чтобы повысить международную конкурентоспособность МСП. Благодаря этой программе учащиеся могут получить знания и навыки, которые позволят им диагностировать проблемы, связанные с управлением процессами производства, маркетинга и экспорта. Клиентами этой программы стали несколько школ и университетов, например, Частный университет Боливии, который разрабатывает программы и оказывает поддержку компаниям с использованием материалов и методологий СТАР.
- **Программа «Преподаватели и консультанты» (Пик).** ИТЦ обучает Пик требованиям к безопасности пищевых продуктов, а также обучает их методам аудитов качества для компаний, что позволяет им оказывать поддержку МСП в области безопасности пищевых продуктов. При поддержке Европейского союза три программы Пик были реализованы в 2011 году: в Гане, в Кении и в Уганде.
- **Модульная система обучения по управлению поставками (МСО-УП).** В течение десяти лет ИТЦ занимается разработкой и реализацией этой учебной программы, так как в мире существует потребность в профессиональном развитии менеджеров цепочек поставок. Цель программы – сократить пробелы в знаниях специалистов, которые занимаются управлением цепочками поставок, что в итоге позволит уменьшить расходы и

увеличить доходы компаний. При поддержке Швейцарии организуются учебные программы для бизнес-руководителей на различных этапах их карьеры. Участникам предлагается на выбор 20 модулей, которые можно изучать в необходимой последовательности, после чего можно сдать экзамен и получить профессиональный сертификат, который признается по всему миру. Руководством и реализацией программы на местах занимаются партнеры ИТЦ. В 2011 году эта программа прошла сертификацию ISO.

- **Модули PACKit.** Упаковка – это важный компонент любой маркетинговой стратегии, так как она помогает выделить продукт и привлечь к нему внимание и в то же время предотвращает утрату или порчу товаров, которые продаются по всему миру. Эта модульная учебная программа предназначена для специалистов в области упаковки: программа включает 37 уникальных модулей, разработанных специально для МСП, которые работают в развивающихся странах. ИТЦ сертифицирует преподавателей курсов по требованиям к упаковке, после того как они прошли обширную программу обучения и доказали, что могут обучать и консультировать МСП-экспортеров и местных специалистов в области упаковки. ИТЦ также помогает различным учреждениям создавать информационные центры и центры технических ресурсов о требованиях к упаковке и консультирует правительства по вопросам, связанным в целом с упаковкой для экспортной продукции.
- **Доступ к финансированию для МСП-экспортеров.** Данная программа помогает МСП в странах-партнерах, которые уже занимаются экспортом или готовы к экспортным поставкам, получить доступ к недорогому официальному финансированию, которое поможет им в экспортной деятельности: программа позволяет улучшить управление финансами и укрепить потенциал УСТ в области предоставления финансовых консультаций для МСП. Мы заключили партнерские соглашения с финансовыми учреждениями, чтобы облегчить МСП доступ к финансовым продуктам и услугам. Программа также включает кредитный калькулятор для финансовых учреждений, инструмент для самостоятельной оценки или проверки для МСП, доступный на веб-сайте ИТЦ, а также учебные руководства и справочники.

#### *Конкурентоспособность экспортеров и ЦРДТ*

В настоящее время в кофейной и хлопковой отрасли реализуются программы с гендерной направленностью. Цель этих программ – повысить доходы женщин-работников путем четкой маркировки и брендинга кофейной продукции, которая производится организациями с женским руководством. Основная задача программы этической моды – создать рабочие места и снизить уровень бедности среди женщин, которые проживают в бедных общинах.

- **ДОСТУП! – наращивание потенциала женщин-предпринимателей в управлении международными компаниями.** ДОСТУП! – это программа развития и поддержки компаний, которая финансируется Канадой. Цель программы – усовершенствовать услуги развития экспорта, которые оказываются учреждениями содействия бизнесу. Кроме того, ставится цель помочь женщинам-владельцам МСП в Африке увеличить объемы экспортных поставок. Лицензированные национальные координационные центры обучают и сертифицируют преподавателей по программе ДОСТУП!, после чего они могут, в свою очередь, обучать руководителей МСП. Кроме того, они предоставляют консультации по экспорту для компаний. Если будет достаточно ресурсов, ИТЦ планирует расширить эту программу, которая на данный момент реализуется в основном в странах Африки.

#### *Модули для повышения конкурентоспособности экспортеров*

Когда речь идет о проектах по повышению конкурентоспособности компаний, которые выходят за рамки программ сертификации, ИТЦ применяет логику рыночного подхода, которая в итоге стала основой для проектов по укреплению компаний. Структурный подход включает следующие компоненты:

- **Определение рыночных возможностей.** ИТЦ предоставляет информацию о рынке и делится своим опытом с использованием торговых баз данных и отраслевых порталов, а



также сотрудничает с рыночными экспертами и покупателями, чтобы предоставлять консультации и обучать МСП по определенным вопросам.

- **Экспортная стратегия.** Методологии и инструменты предоставляются через УСТ, благодаря чему обеспечивается разработка реалистичных экспортных стратегий и бизнес-планов, которые координируются с отраслевыми и национальными стратегиями.
- **Анализ ситуации.** Прежде чем запускать проект или программу по наращиванию потенциала, ИТЦ проводит тщательный анализ базового уровня МСП в стране и доступной вспомогательной инфраструктуры. Цель – определить разрывы в конкурентоспособности компаний и во всей производственно-сбытовой цепочке.
- **План реализации.** ИТЦ разрабатывает план реализации проектов по наращиванию потенциала, чтобы оптимизировать отраслевые производственно-сбытовые цепочки. В этот план включаются все критические аспекты производительности экспорта на уровне МСП и соответствующие учреждения, которые оказывают поддержку, включая:
 

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Стратегия экспорта для конкретной отрасли</li> <li>- Управление экспортом</li> <li>- Маркетинг и брендинг</li> <li>- Упаковка экспортной продукции</li> <li>- Управление качеством экспортной продукции</li> <li>- Управление цепочками поставок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Электронные решения для компаний</li> <li>- Управление финансами</li> <li>- Управление информацией и знаниями</li> <li>- Юридические аспекты международной торговли</li> <li>- Опыт по наращиванию потенциала для конкретных отраслей</li> </ul>
--	---

Помощь предоставляется путем определения и подбора партнерских учреждений, которые затем предоставляют обучение и дают консультации компаниям.

- **Связи с рынками.** ИТЦ помогает МСП-экспортерам стать участниками мировых производственно-сбытовых цепочек, стимулируя участие потенциальных международных покупателей в программах. Благодаря встречам покупателей и продавцов удалось добиться успеха, например, в хлопковой, кофейной и фармацевтической отрасли, включая компании, которыми владеют женщины.

#### *Реализация данного подхода на практике – хлопковая отрасль*

ИТЦ подбирает услуги по укреплению компаний с учетом конкретных потребностей различных отраслей, включая хлопковую отрасль. Африканские хлопковые компании традиционно уделяют первоочередное внимание производству, а не рынку. Рыночная культура не развилась, так как продажи осуществлялись за пределами Африки международными торговцами хлопковой продукцией. Не развились прямые рыночные контакты с клиентами, и не образовалось прямых связей между прядильнями, хлопкоочистительными заводами и производителями. Кроме того, африканские компании, которые занимаются производством и очисткой хлопка, не имели доступа к техническим разработкам, в связи с чем развивающиеся экономики, такие как Китай, Индия и Турция, добились значительных успехов в отрасли, в то время как африканские компании стояли на месте.

В основе подхода ИТЦ лежит сотрудничество Юг-Юг, в рамках которого преследуются две основные цели: организация обучения и сотрудничество со странами, которые успешно развили свои хлопковые, текстильные и трикотажные отрасли, а также построение устойчивых торговых связей.

Обучение и сотрудничество:

- обучение на успешных примерах различных стран, например, Бразилии, Китая, Индии, Пакистана или Турции, и обмен знаниями со специалистами по хлопку из Африки;
- наращивание потенциала по обработке хлопка: успешные производители текстильной и трикотажной продукции делятся своим опытом с африканскими странами;

- поощрение внутриафриканского сотрудничества: в Африке специалисты обладают обширными знаниями и профессиональными секретами, однако эта информация часто не используется на практике.

Устойчивые торговые связи:

- закупка в других развивающихся странах различной продукции: от семян и удобрений до технологий очистки хлопка и текстильных технологий;
- содействие африканским хлопковым компаниям, чтобы они могли строить более тесные контакты со странами в Азии, которые являются потребителями хлопковой продукции, так чтобы они не только узнавали ожидания клиентов, но и продвигали свою хлопковую продукцию на рынках;
- снижение уровня загрязненности хлопка, чтобы повысить стоимость продукции на выходе.

#### Усвоенные уроки

При реализации проектов в этой сфере удалось извлечь следующие уроки:

- чтобы обеспечить долгосрочный эффект, необходимо продолжить консолидацию и поддержку проектов в странах, так чтобы можно было поддержать и укрепить существующий потенциал для развития экспорта;
- необходимо помочь УСТ-бенефициарам стать самодостаточными с финансовой, технической и оперативной точки зрения. УСТ должны активно участвовать и заключать лицензионные соглашения, чтобы полноценно пользоваться техническим опытом не только в рамках жизненного цикла проектов.

#### Планы на будущее: инновации, которые стимулируют проекты ИТЦ по повышению конкурентоспособности экспортеров

ИТЦ стремится улучшать существующие инструменты и программы, чтобы повышать конкурентоспособность МСП в развивающихся странах в важных традиционных и новых отраслях для НРС. ИТЦ также будет продолжать укреплять торговые связи в регионе Юг-Юг. Участники опроса клиентов за 2011 года показали, что они ожидают, что ИТЦ будет удовлетворять потребности бенефициаров путем разработки инновационных программ, чтобы обеспечить успешные экспортные операции компаний в развивающихся странах. При наличии финансирования мы планируем запустить ряд новых программ.

#### Торговля и молодежь

Несмотря на растущее признание предпринимательского дела как источника рабочих мест, повышения благосостояния, расширения возможностей и экономической динамики в быстро меняющемся мире, не существовало системной программы ИТЦ, которая бы прежде всего была направлена на расширение этих преимуществ, так чтобы включить в проекты молодежь. ИТЦ планирует спроектировать и разработать прагматичную программу по наращиванию потенциала в конкретных отраслях для молодых женщин и мужчин. Цель программы – развить навыки и компетенции, которые затем можно использовать для повышения благосостояния общин. В рамках этой программы ставится задача, во-первых, привлечь в экономические процессы молодежь, которая до этого не участвовала активно в проектах; во-вторых, планируется продвигать инновации и перспективные наработки среди молодежи, снабжая молодых предпринимателей необходимыми навыками и знаниями, так чтобы они могли воспользоваться возможностями, существующими на рынке; в-третьих, ставится задача помочь молодым предпринимателям реагировать на новые экономические возможности и тенденции и выработать новые идеи.

### *Продвижение экспорта услуг*

В 2012 году ИТЦ будет инвестировать значительные ресурсы в укрепление программы по продвижению экспорта услуг. Организация будет разрабатывать инструменты, чтобы разобраться в связях между экспортом услуг и созданием рабочих мест, а также будет консультировать страны-клиенты по вопросам улучшения условий работы для компаний, которые занимаются сферой услуг. Ключевые задачи, которые необходимо решить: содействие клиентам в улучшении своей репутации на рынке услуг; подбор специалистов и наращивание потенциала УСТ в области содействия экспорту услуг. (Для получения дополнительной информации см. страницу 56.)

### *Доступ к финансированию для МСП-экспортеров*

Центр финансирования и поддержки региональных представителей МСП в Азиатско-Тихоокеанском регионе – это новая инициатива, которая позволяет решить проблему недостаточного официального и доступного финансирования для МСП в Непале, Лаосской Народно-Демократической Республике, Самоа и Вануату, которые уже осуществляют экспортные поставки или только готовы к ним. В рамках проекта будет использоваться методология ИТЦ, которая позволяет обеспечить доступ к финансированию для МСП. ИТЦ будет сотрудничать с Ассоциацией развития финансовых учреждений в Азии и Тихоокеанском регионе (данное учреждение обладает большими техническими ресурсами и имеет хорошую репутацию в регионе). Цель проекта – продвигать эффективные методы финансового управления, развешивать инновационные подходы к финансированию МСП и обеспечивать обмен знаниями с помощью электронной платформы.

### *Формирование добавленной стоимости в самом начале цепочки: партнерство ИТЦ-ВОИС*

Основная проблема, с которой сталкиваются страны, экспортирующие агропродукты, заключается в том, что в среднем в стране-экспортере остается менее 10% добавочной стоимости. Чтобы решить эту проблему, ИТЦ и Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) организовали совместную работу, в которой участвуют соответствующие технические специалисты в области брендов и интеллектуальной собственности. Пилотная программа будет реализована в гвоздичной отрасли Занзибара (Объединенная Республика Танзания): в рамках этой программы специалисты будут помогать производителям определять, защищать и удерживать добавочную стоимость в самом начале производственно-сбытовой цепочки. Ожидается, что данная инициатива будет реализована также и в других странах и отраслях.

Для этого требуется поддержка спонсоров. Мы благодарны за поддержку, полученную на данный момент, и надеемся продолжать контакты с агентствами-спонсорами, чтобы реализовать высокие ожидания своих клиентов и как можно больше повысить конкурентоспособность компаний.

### *Глобальная платформа действий по организации поставок от женщин-поставщиков*

В прошлом году была разработана 10-летняя стратегия, чтобы реализовать цель программы и увеличить долю женщин-поставщиков в закупках различных компаний, государственных учреждений и организаций. Цель – обеспечить больше экономических выгод для женщин и их общин.

Платформа уже включает корпоративных членов с годовым объемом закупок более 700 млрд. долларов США. Кроме того, эта Платформа включает сеть продавцов (более 50000 компаний и женщин-специалистов) и растущее число УСТ, которые работают в различных отраслях и странах. Мы стремимся развивать Платформу дальше как в плане количества участников, так и в плане объемов продаж.



## ПРИВЛЕЧЕНИЕ БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА УЧАСТНИКОВ И ПРОДВИЖЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ В РАМКАХ ПРОЕКТОВ ПО СОДЕЙСТВИЮ ТОРГОВЛЕ

### Почему так важно привлекать участников и обеспечивать устойчивость

Заинтересованные стороны ИТЦ постоянно подчеркивают, насколько важно обеспечивать устойчивость и активное участие в проектах организации по развитию торговли. В ходе встречи ОКГ, которая состоялась в июле 2011 года, бенефициары и партнеры еще раз подтвердили, что необходимо создавать рабочие места для миллионов молодых людей, которые выходят на рынок труда. Кроме того, они подчеркнули важность развития услуг, которые позволят создавать рабочие места для бедных общин и женщин, а также обратили внимание, что ИТЦ должен продолжать включать гендерные вопросы в свои проекты, причем это должно происходить при разработке проектов как в штаб-квартире, так и на местах.

Наша деятельность в странах в 2011 году показала, что мы понимаем эти потребности. Например, создание рабочих мест для молодых людей стало приоритетной задачей после событий Арабской весны. Наша работа в Кот-д'Ивуаре также показывает, что мы стремимся включать женщин и бедные общины в процесс разработки отраслевых стратегий и развития экспорта. Покупатели из многонациональных корпораций и производители из развивающихся стран, которые встречаются в рамках Платформы действий по организации поставок от женщин-поставщиков ИТЦ, уделяют много внимания тому, чтобы установить связи между покупателями и женщинами-владелицами компаний в развивающихся странах. Опрос клиентов за 2011 год также показал, что важно прежде всего продвигать проекты, которые обеспечат положительный социальный и экологический эффект. Наконец, УСТ-бенефициары и руководители частных компаний все так же считают, чтобы обеспечение для бедных общин, женщин и молодежи выхода на международные рынки – это основная задача всей нашей деятельности.

2012 год – это критически важный год для устойчивости. Мировые лидеры и представители общественных организаций соберутся на Конференцию ООН по устойчивому развитию Rio+20, чтобы согласовать планы по защите окружающей среды. В рамках этого процесса партнеры ИТЦ подчеркивают, что необходимо обеспечить понимание связей между торговлей и устойчивым развитием, и просят оказать поддержку, которая позволит им воспользоваться большим количеством возможностей, связанных с концепцией «экологичной экономики» и преодолеть проблемы, которые возникли из-за большого количества экологических стандартов, используемых все большим количеством заказчиков, когда принимаются решения о закупках.

Кроме того, наши страны-клиенты и страны-спонсоры часто говорят о том, что необходимо интегрировать показатели и методы оценки и мониторинга, которые позволяют измерять результаты работы в этих сферах. Данная интеграция позволит ИТЦ лучше помогать странам-клиентам достигать своих целей ЦРДТ, связанных с уменьшением бедности, защитой окружающей среды и расширением экономических возможностей женщин.

### Как ИТЦ на данный момент реагирует на потребности клиентов

ИТЦ разработал пилотные программы в следующих сферах: женщины и торговля, бедные общины и торговля, изменения климата и окружающая среда – чтобы разработать и протестировать инструменты и подходы, которые можно будет потом внедрять и масштабировать в рамках всего портфеля проектов.

#### *Программа «Женщины и торговля»*

Программа «Женщины и торговля», которая реализуется при поддержке Великобритании, Норвегии и ИТФ, развивает потенциал женских деловых организаций, так чтобы они могли поддерживать женщин-владельцев компаний с помощью прямой технической поддержки и рыночных связей. Эта программа привела к появлению Глобальной платформы действий по

организации поставок от женщин-поставщиков, в рамках которой УСТ помогают женщинам-владелицам компаний устанавливать контакты с покупателями из корпоративного и государственного сектора. Состав участников включает 300 корпораций, ассоциаций и государственных учреждений, которые представляют свыше 50000 индивидуальных членов. По оценкам, ежегодный объем закупок корпораций-членов превышает 700 млрд. долларов США. В 2011 году ИТЦ также начал формальный процесс по включению гендерных вопросов в другие проекты своего портфеля, а также начал сотрудничать с партнерами на местах в этом направлении. По данным Всемирной продовольственной программы, женщины тратят 90% своего дохода на благосостояние семьи. Когда женщины могут контролировать свой доход, это позволяет добиться определенных положительных последствий: уменьшается детская смертность, улучшается здоровье и питание детей, экономика растет и разрываются циклы бедности.

Достижения в рамках программы:

- удалось обеспечить продажи товаров и услуг на сумму 15 млн. долларов США для женщин-предпринимателей в развивающихся странах;
- три многонациональные компании обязались закупать кофе, который производится женщинами;
- создание групп по обучению продавцов в отдельных отраслях, так чтобы продавцы могли разобраться в требованиях покупателей: благодаря этому покупатели могут ознакомить потенциальных продавцов со своими процессами закупок;
- создание совместно с партнерами трех новых УСТ для женщин, занятых в кофейной отрасли, которые станут средством реализации ТПСТ и создания связей между продавцами и покупателями;
- После круглого стола экспертов по гендерным аспектам программы «Содействие торговле» были разработаны 20 случаев из практики, которые показывают, как устранение гендерных ограничений в торговле позволяет стимулировать развитие. Эти случаи были включены в Сборник случаев из практики, подготовленный ВТО в рамках Третьего глобального пересмотра программы «Содействие торговле».
- успешное внесение поправок в шаблон диагностических исследований интеграции торговли, благодаря чему можно лучше определять гендерные ограничения в торговле: первоначально этот аспект упоминался только один раз во введении, а сейчас в тексте глав вопросы равенства полов упоминаются 12 раз;
- разработка и пилотная реализация обучения по гендерным аспектам в рамках Расширенной интегрированной схемы (РИС), что позволяет обеспечить включение гендерных вопросов в проекты на 2-м уровне РИС.

#### *Программа «Бедные общины и торговля»*

Программа «Бедные общины и торговля» позволяет микрокомпаниям и неофициально трудоустроенным работникам из бедных общин выйти на экспортные рынки. Для этого применяется бизнес-модель привлечения участников и вспомогательная инфраструктура, которая управляется проектными группами, включающими ИТЦ, социальные организации и ведущие мировые компании. Вместе они налаживают рыночные связи с покупателями, в частности, в сфере моды (например, с британским дизайнером Вивьен Вествуд), и наращивают потенциал общин, так чтобы они могли производить продукты мирового класса – все это в итоге обеспечит социальное развитие.

#### *Программа развития торговли, борьбы с изменением климата и защиты окружающей среды*

Программа развития торговли, борьбы с изменением климата и защиты окружающей среды (ТССЕР) является платформой по наращиванию потенциала для экспортеров в развивающихся странах, которая позволяет им извлечь пользу из т.н. «экологичной экономики», т.е. экономики, которая позволяет улучшить благосостояние и обеспечить социальное равенство людей и в то же время значительно уменьшить экологические риски и просчеты. Чтобы укрепить конкурентоспособность МСП в плане доступа на экологические рынки, в рамках программы предоставляется торговая информация, услуги по обучению для МСП и УСТ по вопросам

соблюдения экологических стандартов и укрепляются рыночные связи. При этом особое внимание уделяется рынкам, связанным с экологичным сельским хозяйством, биологическим разнообразием продуктов и изменениями климата.

Благодаря программе удалось повысить доходы производителей и обеспечить положительный экологический эффект как на местах (чистая прибыль от биологического разнообразия), так и в международном плане (сокращение уровня выбросов парниковых газов в рамках цепочки поставок).

Так как в 2012 году особое внимание будет уделяться возможностям для МСП-экспортеров, которые связаны с «экологичной» экономикой, в рамках программы будет предоставляться помощь по развитию рынка биологически разнообразных продуктов, учитывая высокий спрос на подобные услуги со стороны экспортеров и кооперативов в Перу и других развивающихся странах. Будут запущены новые пилотные проекты для экспортеров чая и фруктов в Кении, так чтобы они могли подготовить и реализовать стратегии по адаптации к изменениям климата и митигации рисков, а также расширить сотрудничество в рамках Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой уничтожения, чтобы проанализировать торговлю видами животных и растений, которые находятся под угрозой уничтожения. Программа будет реализовываться в рамках проектов по наращиванию потенциала, укреплению рыночных связей и созданию мировых общественных информационных благ для МСП.

#### *Разработка экспортных стратегий*

Подход ИТЦ к разработке экспортных стратегий позволяет обеспечить активное участие путем привлечения заинтересованных сторон из государственного и частного сектора, а также представителей общественных организаций. Стратегии включают игроков, которые представляют все этапы экспортных производственно-сбытовых цепочек: от производителей и перевозчиков до сертифицирующих органов власти. Проблема равенства полов оставалась ключевым вопросом при разработке подобных экспортных стратегий на протяжении последних 10 лет. Начиная с 2009 года, ИТЦ также поддерживал разработку отдельных экспортных стратегий с учетом гендерных аспектов, так чтобы женщины-торговцы могли активно формировать повестку дня национальной торговли в своих странах.

#### *Усвоенные уроки*

В рамках этих процессов ИТЦ усвоил ряд уроков:

- При реализации стратегий на национальном и отраслевом уровне активное привлечение участников позволяет добиться большей ответственности и заинтересованности сторон в конечном результате. Благодаря этому удалось существенно повысить уровень реализации и улучшить результаты. Как результат, мы включили этот более комплексный подход к привлечению участников во все проекты по развитию отраслей в качестве базового компонента.
- Мы также поняли, что отсутствует понимание того, где именно сосредоточены компании-экспортеры с женщинами-владельцами. Поэтому, несмотря на заинтересованность множества покупателей в том, чтобы увеличить закупки у женщин, существует ряд барьеров, которые не дают увеличить количество сделок, например, сложные процедуры закупки.
- Мы поняли, что бедные общины могут производить предметы моды мирового класса, однако чтобы обеспечить самодостаточность благодаря локальным социальным проектам, требуется по крайней мере три года.
- Что касается экологической устойчивости, то мы поняли, что наши клиенты МСП уделяют особое внимание рыночным возможностям и что рост количества устойчивых бизнес-процессов более активный, если клиенты видят ощутимые бизнес-преимущества, которые получаются в результате проектов.

- На уровне общего портфеля ИТЦ мы поняли, что при разработке программ необходимо находить баланс между чисто экономическими целями, связанными с ростом экспорта, и целями, которые направлены на снижение бедности и социальные результаты.
- Мы также поняли, что при разработке проектов УР необходимо учитывать, что участие уязвимых и бедных сегментов в неофициальном секторе может потребовать больших затрат ТПСТ на каждый доллар новых доходов экспорта, чем если бы работа велась с компаниями, которые уже готовы к экспорту.

### Планы на будущее: инновации, которые обеспечат активное участие и устойчивость

В 2012-2013 гг. ИТЦ будет продолжать реализовывать инновации, чтобы обеспечить активное участие в рамках всего портфеля проектов и разработать подходы, которые позволят нашим партнерам УСТ включать эти принципы в свои услуги. Мы разрабатывали эти программы с учетом запросов своих клиентов, но сама их реализация зависит от поддержки спонсоров.

#### *Расширение программы «Бедные общины и торговля»*

Программа «Бедные общины и торговля» будет постепенно расширяться: первоначально это был пилотный проект в Кении и Уганде, а теперь планируется расширить ее на три другие страны, включая Гану, при поддержке Швейцарии, и Гаити. В рамках программы будут адаптироваться элементы услуг ИТЦ, так чтобы можно было более активно работать с бедными общинами. Кроме того, исследуется, как можно включить базовые элементы подхода, например, оценку социальных последствий, в рамках всего портфеля ИТЦ. На протяжении 2012 года в рамках программы «Бедные общины и торговля» будет строиться всеафриканская платформа, так чтобы охватить в среднесрочной перспективе десятки тысяч бенефициаров.

#### *Расширение и ускорение программы «Женщины и торговля»*

Фаза II программы «Женщины и торговля» (2013-2015 гг.) будет включать три направления деятельности, которые позволят обеспечить больше экономических выгод для женщин и их общин:

- Поддержка женщин-владельцев компаний, так чтобы они могли разобраться в требованиях покупателей и процедурах государственных закупок. При этом будут решаться проблемы, связанные с недостатком доступа к информации о тендерах и роли, которые могут играть корпоративные, государственные и институциональные покупатели в определении целевых показателей, которые касаются организации закупок у женщин-владельцев компаний. Спрос на услуги, связанные с государственными закупками, в основном исходит от стран Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна, в то время как основная доля корпоративных покупателей находится в Азии.
- Обеспечение расширения экономических возможностей женщин, так чтобы эти вопросы включались в соглашения, резолюции и декларации, а также в схемы подотчетности. В рамках Фазы II ИТЦ планирует запустить комплексную информационную кампанию (первоначальное название «Расширение экономических возможностей женщин: поддержка торговли – повышение экономических возможностей для устойчивого эффекта»). Основное внимание будет уделяться программам развития ООН, которые будут реализовываться после 2015 года: благодаря этому появляется много возможностей, чтобы включить вопросы расширения экономических возможностей женщин в список целей программ.
- Расширение доступности и использования торговой информации и передовых методов работы, так чтобы поддерживать расширение экономических возможностей женщин. Мы будем проводить дополнительные исследования вместе с партнерами, чтобы установить связь между предпринимательской активностью женщин и созданием рабочих мест и лучше понять существующие гендерные ограничения в торговле. Кроме этого, мы будем продвигать интеграцию гендерного анализа в программы по диагностике национальной торговли и обеспечивать гендерный анализ производственно-сбытовых цепочек. Хотя признается, что женщины – это связующее звено между торговлей и развитием,

реальных результатов можно добиться, только если женщины будут контролировать свои доходы.

*Включение вопросов поддержки молодежи и защиты окружающей среды в разработку экспортных стратегий*

ИТЦ разрабатывает методологию для экологических экспортных стратегий, которая будет тестироваться в 2012 году, и планирует разработать методологию экспортных стратегий, которая будет учитывать интересы молодежи.

*Анализ возможностей экологичной экономики для МСП-экспортеров*

Цель программы ТССЕР – организовать несколько пилотных проектов, которые будут сосредоточены на потенциале экологичной экономики. Сюда включаются два рыночных исследования, которые проводятся совместно с представителями частного и государственного сектора, по торговле биологическими продуктами в Перу: при этом анализируется влияние изменений климата на поставку натуральных продуктов и конкурентоспособность натуральных продуктов из Латинской Америки на рынке США.

*Создание аналитических инструментов, которые позволяют определить последствия активного участия и устойчивости*

ИТЦ будет совершенствовать свои аналитические инструменты и процессы, чтобы определить результаты своей работы в плане активного участия и устойчивости. На протяжении 2012 года мы будем разрабатывать процессы, чтобы лучше измерять последствия для женщин и молодежи и определить базовые уровни, на основе которых потом будет оцениваться наша деятельность. Мы также организуем масштабный опрос компаний, чтобы понять, где и как женщины и молодежь сейчас участвуют в экспортных операциях. Что касается молодежи, то мы организуем оценку потребностей, чтобы разобраться в квалификационных требованиях в определенных отраслях и разработать специализированные программы по обучению и наращиванию потенциала, так чтобы можно было удовлетворить эти требования. Что касается защиты окружающей среды и устойчивости, то мы начнем анализировать связи между торговлей и защитой окружающей среды: для этого будут анализироваться конкретные сферы, такие как землепользование, эффективность использования водных ресурсов и другие сферы торговли агропродуктами.

# РЕГИОНАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

## СТРАНЫ К ЮГУ ОТ САХАРЫ

### КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

#### ВВП на душу населения, доллары США, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 14374 (Экваториальная Гвинея)
- 197 (Бурунди)

#### ВВП на душу населения, доллары США, ППС, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 24724 (Сейшельские Острова)
- 348 (Демократическая Республика Конго)

#### Рост ВВП за год, %, 2011, диапазон (по оценкам Справочника ЦРУ по странам мира):

- 13,5% (Гана)
- 5,8% (Кот-д'Ивуар)

#### Индекс социального развития за 2011 год, диапазон мест в рейтингах:

- 52 (Сейшельские острова)
- 186 (Демократическая Республика Конго)

#### Население в 2011 году – диапазон:

- 162 миллиона (Нигерия, по оценкам ООН)
- 91000 (Сейшельские острова, по результатам переписи населения за 2010 год)

#### Количество стран:

45 стран, включая 29 НРС, из которых 12 также РСНВ и 3 также МОРГ; и включая 3 другие РСНВ и 3 других МОРГ

#### Количество стран, где в 2011 году реализовались проекты ИТЦ:

21 страна

#### Сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2011 г.:

19,6 млн. долларов США

#### Прогнозируемая сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2012 г.:

21,0 млн. долларов США

#### Доля в проектах ИТЦ для стран и регионов, 2011 г.:

60%

#### Региональные партнеры ИТЦ и подрегионы:

- ЭСЗАГ – Западная Африка; и ЭСЦАГ – Центральная Африка<sup>1</sup>
- ВАС – Восточная Африка; и СРЮА – Южная Африка<sup>2</sup>



#### Примеры фактов торговли, 2010 (Карта торговли ИТЦ)

Экспорт из региона: 2,1% от мирового экспорта товаров, а именно:

- 62% бобов какао (30% из Кот д'Ивуара)
- 50% гуммиарабика (47% из Нигерии)
- 35% гвоздики (19% из Мадагаскара)

Импорт в регион: 1,9% от мирового импорта товаров, а именно:

- 30% спичек (11% для Нигерии)
- 18% риса (3% для Нигерии)
- 12% париков, накладных бровей и ресниц (8% для Бенина)

<sup>1</sup> Западная Африка (ЭСЗАГ): Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Нигер, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того, Кот-д'Ивуар, Гана, Нигерия, Кабо-Верде; Центральная Африка (ЭСЦАГ): Камерун, Конго, Габон, Сан-Томе и Принсипи, Ангола, Бурунди, Чад, Центральноафриканская Республика, Демократическая Республика Конго, Экваториальная Гвинея.

<sup>2</sup> Восточная Африка (ВАС): Кения, Бурунди, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Уганда; Южная Африка (СРЮА): Ангола, Ботсвана, Демократическая Республика Конго, Лесото, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибия, Сейшельские острова, ЮАР, Свазиленд, Объединенная Республика Танзания, Замбия, Зимбабве.



## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

ИТЦ считает, что время Африки наконец-то пришло, и при должной поддержке многие из МСП континента смогут интегрироваться в мировую торговую систему и обеспечить устойчивый и активный рост в рамках своих общин и за их пределами. За последнее десятилетие в Африке наблюдался беспрецедентный рост, и даже мировой финансовый кризис не смог остановить эту тенденцию. В 2011 году ВВП в странах на юг от Сахары, по оценкам, вырос на 5%, при этом в ряде стран рост превысил 7% – это хороший задел для того, чтобы побороть проблему бедности. Как ожидается, в 2012 году по крайней мере в одной стране (Эфиопия) рост составит около 11%. Прогнозируется, что количество домохозяйств с собственными доходами вырастет на 50% до 128 млн. к 2020 году.<sup>3</sup> Также ожидается, что к этому времени в Африке будет самое большое в мире количество рабочей силы – 1,1 млрд. человек (это превышает показатели Китая и Индии). Чтобы обеспечить рабочие места для большого количества молодых людей, которые выходят на рынок труда, очень важно уделять большое внимание отраслям, где можно обеспечить большое количество мест для молодежи. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в Африку в 2010 году составили 554 млрд. долларов США, что значительно превысило объемы инвестиций в Индию (198 млрд. долларов США).

Благодаря росту мировой торговли и высоким ценам на товары, в подрегионах Африки к югу от Сахары удалось добиться экономического роста в размере 5,3%, 6,7%, 4,5% и 6% для Центральной, Восточной, Южной и Западной Африки соответственно: предполагается, что в 2012 году рост составит 5,7%, 6,7%, 5,5% и 6,8%.<sup>4</sup> Эти хорошие показатели роста ВВП в условиях мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. и недавнего политического кризиса в Кот-д'Ивуаре дают понять, что устойчивых двузначных показателей роста можно добиться при соблюдении необходимых условий.

## КАРТИНА РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Тем не менее, несмотря на впечатляющий рост, доля экспорта из Африки все еще составляет только 4% от общего объема мировой торговли (а если исключить экспорт нефти и газа, то эта доля составит только 1%). Кроме того, доля внутриафриканской торговли по отношению к общим объемам торговли очень низкая: она составляет около 11%, в то время как в Северной Америке этот показатель равен примерно 40%, в Западной Европе – 60%, а в Азии – 50%.<sup>5</sup> Африка также обладает наивысшей концентрацией экспортной продукции из всех регионов в мире: отсюда экспортируются только некоторые сельскохозяйственные товары и минералы, а из Западной Африки также экспортируется нефть. Экспорт произведенных товаров очень мал: имеется всего лишь несколько заметных исключений, например, Уганда, Руанда и Эфиопия. Кроме того, наблюдается высокая концентрация экспортных рынков. Диверсификация и использование нераскрытого потенциала внутрирегиональной торговли представляют собой две основных возможности для континента.

Проблемы достаточно сложные: Африка имеет низкие оценки в плане содействия торговле. Цепочки поставок недостаточно развиты в рамках стран и регионов, рынки фрагментированы, а границы сложно пересекать. В то же время даже МСП с высоким потенциалом не имеют достаточного финансирования, так как у них нет доступа к достаточно дешевым денежным ресурсам. Кроме того, у них нет доступа к консультационным услугам, сведениям об экспортных рынках и требованиях к качеству продукции и эффективности, что является неотъемлемым элементом успешного и устойчивого экспорта. Это именно те проблемы, которые правительства должны решать при поддержке ИТЦ.

Признавая важность внутриафриканской торговли, на 18-м саммите Африканского Союза, который состоялся в Аддис-Абебе (Эфиопия, январь 2012 г.), африканские правительства решили создать Континентальную зону свободной торговли (КЗСТ). Обеспечение связей Африки с остальным миром путем региональной экономической интеграции – это приоритетное направление деятельности ИТЦ в регионе (см. вставку на стр. 35). В Западной и Центральной

<sup>3</sup> Источник: McKinsey 2010: Львы на подходе: прогресс и потенциал африканских стран.

<sup>4</sup> Источник: «Экономические перспективы Африки в 2011 году».

<sup>5</sup> Источник: АС 2010: достижение интеграции с учетом интересов людей и проблем развития, сессия на Конференции министров торговли стран Африканского Союза, Кигали, ноябрь 2010 г.

Африке внутрирегиональная торговля все еще недостаточно развита: это связано с тем, что отсутствуют соответствующие меры по содействию торговле, не хватает знаний о торговых возможностях, которые существуют в рамках государств-членов, а также имеются бюрократические препятствия. С другой стороны, в Восточной и Южной Африке наблюдался рост экспорта, и за последние 5 лет несколько стран создали внутрирегиональные платформы, закладывая основу для общих рынков.

Африканские страны продолжают получать средства на развитие от спонсоров, включая ТПСТ. Однако многим странам, в частности, НРС, сложно адекватно реагировать на эти возможности из-за недостаточного потенциала в плане разработки проектов, координации деятельности партнеров по развитию и руководства процессами утверждения национальных проектов в соответствии с заданными критериями, например, критериями РИС. Кроме того, потенциал внедрения ТПСТ еще больше снижается из-за слабой институциональной структуры УСТ и других частных организаций, которые могли бы более эффективно и надежно обеспечивать рост конкурентоспособности МСП. Решение этих проблем – это ключ к раскрытию потенциала африканских отраслей и росту экспорта благодаря притоку туристов и иностранных инвесторов.

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ

Подход ИТЦ к технической помощи в регионе подразумевает первоочередное решение вышеописанных проблем. Были определены пять направлений деятельности, которые могут значительно усилить интеграцию МСП в мировую торговую систему и обеспечить устойчивый и справедливый рост, решить проблему неравенства полов и создать рабочие места. Работая в рамках национальных и региональных стратегий развития, ИТЦ также применяет свой опыт в более крупных межучрежденческих программах. Являясь активным членом межведомственной группы Совета директоров (СД) ООН по торговле и развитию, организация активно участвует в совместной разработке программ в рамках общей программы «Единая ООН».

Вместе с нашими национальными и региональными партнерами по развитию мы ищем дополнительные ресурсы, чтобы улучшить результаты по следующим ключевым направлениям:

### *Продвижение региональной интеграции и межрегиональной торговли в Африке*

Несмотря на большое количество схем интеграции, интеграция рынков в странах Африки к югу от Сахары все еще остается слабой. Тем не менее наблюдается стремление политиков к более активной региональной интеграции. Соответственно, обеспечение связей в Африке путем региональной экономической интеграции – это приоритет для ИТЦ. Наши программные проекты направлены на продвижение связей между РЭС, частным сектором и УСТ.

В 2012 году в рамках программы ПАКТ II мы продолжим реализовать проекты по региональной интеграции и будем поддерживать страны ОРВЮА, ЭСЦАГ и ЭСЗАГ, так чтобы они могли укрепить свой организационный потенциал и оперативную структуру и запустить развитие региональной торговли и руководить им. Сюда включаются следующие направления: анализ рынков, сетевые соглашения между УСТ и механизмы привлечения частного сектора; наращивание потенциала организаций частного сектора, чтобы они могли формулировать свои позиции по торговым политикам и отстаивать интересы делового сектора; укрепление потенциала организаций в плане услуг по гармонизации коммерческого законодательства; усовершенствование информационных сетей по региональной торговле; и привлечение внимания заинтересованных сторон к усовершенствованию региональных производственно-сбытовых цепочек для такой продукции, как изделия из кожи, кофе и манго. В рамках проекта PACIR будет вестись работа по улучшению региональной торговли в Западной Африке благодаря более благоприятному коммерческому законодательству, лучшему пониманию региональных торговых возможностей частного сектора и более активному отстаиванию интересов частного сектора при устранении препятствий для региональной торговли. Программа НТМ (см. страницу 7) также помогает в решении этих проблем, так как благодаря этой программе повышается прозрачность и осведомленность о нетарифных барьерах для торговли. В Кот-д'Ивуаре и большинстве стран ВАС будут проведены опросы по НТМ, и сейчас делаются попытки создать связи с внутрирегиональной структурой мониторинга НТМ.



Ожидается, что в 2012 году начнется реализоваться программа, которая станет преемником программы «Все сельскохозяйственные товары АКТ» (финансируется Европейским союзом). Цель программы – развитие хлопковой отрасли в Западной и Центральной Африке, так чтобы производители могли напрямую заключать сделки с международными заказчиками, что в итоге позволит им получать больше выгод по сравнению с текущей ситуацией.

ИТЦ стремится расширить свою программу в регионе в 2012 году, наращивая потенциал РЭС, так чтобы они могли лучше выражать и продвигать проекты «Содействие торговле» на региональном уровне. Наша цель – укрепить связи между РЭС, чтобы они могли сотрудничать в плане обмена информацией. Конечная задача – обеспечить совместную реализацию проектов, чтобы увеличить объемы торговли в рамках КЗСТ. Мы будем использовать наработки программы ПАКТ II и изучаем совместно с РЭС и потенциальными спонсорами программу последующего сотрудничества, чтобы можно было разработать региональные стратегии и решения с учетом потребностей стран в развитии торговли в контексте региональной интеграции. В рамках программы «Женщины и торговля» мы ищем финансирование, чтобы расширить пилотную инициативу для женщин, занимающихся международной торговлей в ВАС и Южном Судане, так чтобы они могли выйти на рынки соседних стран.

### *Сосредоточенность на конкретных потребностях НРС в рамках РИС*

РИС – это важный инструмент развития региона, который считается инструментом пилотного внедрения методологии программы «Содействие торговле». Однако во многих НРС только недавно были созданы необходимые национальные центры реализации. Из-за проблем, связанных с разработкой и реализацией проектов и координацией партнеров, не удалось добиться значительного прогресса в плане подготовки и подачи на рассмотрение предложений по проектам уровня 2. ИТЦ планирует помогать НРС устранять эти «узкие места», наращивая потенциал национальных инфраструктур РИС с помощью индивидуальных инструментов для стран и обучения по реализации проектов и координации спонсоров. Это включает продвижение идеи равенства полов при разработке проектов РИС. ИТЦ также будет помогать НРС разрабатывать проекты уровня 2. Ожидается, что в 2012 году будут совместно разработаны предложения для Бенина, Чада, Коморских островов, Лесото, Уганды и Замбии.

### *Сокращение бедности за счет туризма*

Многие страны в Восточной и Южной Африке уже считаются местами с высоким туристическим потенциалом: сафари, осмотр достопримечательностей, досуг и пляжный отдых. Во всем мире в туристической отрасли доминируют многонациональные компании, однако это также позволяет создавать связи с МСП в других отраслях экономики, а именно: сельскохозяйственная продукция и услуги, например, органическое сельское хозяйство, фермерский туризм, легкая промышленность и ремесла (предметы искусства, ремесленные изделия, сувениры) и сфера услуг (здравоохранение, косметические салоны и развлечения). В течение 2012 года ИТЦ запустит проект, который будет финансироваться Швейцарией, совместно с несколькими другими агентствами, чтобы наладить контакты между МСП в садоводческой отрасли, так чтобы они могли поставлять свою продукцию в гостиницы Объединенной Республики Танзания. В Мозамбике ИТЦ совместно с Департаментом туризма разрабатывает и продвигает разнообразные качественные туристические предложения, которые могут обеспечить максимальное количество возможностей дохода для микропредприятий. Гамбия также попросила ИТЦ определить возможности, которые бы позволили мелким местным производителям стать участниками туристической отрасли (это будет реализовано в рамках нового проекта РИС, который будет запущен позднее в этом году). Сейчас также обсуждается туристический проект РИС для Уганды.

### *Трудоустройство и развитие молодежи*

Создание рабочих мест – это самый эффективный способ, который позволяет побороть бедность в определенном сегменте населения. Именно поэтому это основная цель деятельности ИТЦ, причем ставится задача прежде всего создавать рабочие места для молодежи. Быстро растущий неофициальный сектор в городах континента дает рабочие места всем категориям молодых людей: как квалифицированным, так и неквалифицированным.

Однако более устойчивых результатов можно добиться, только если компании, где работают эти работники, получают легальный статус. ИТЦ имеет опыт в плане привлечения изолированных и страдающих от безработицы общин в официальные секторы экономики, как можно было видеть по инициативе «Этичная мода» в Кении и Уганде. Программа представляет собой подход к дизайну, организации поставок и производству одежды и предметов быта, который позволяет включить изолированные африканские общины и группы неофициальных производителей (в основном женщин) в международную производственно-сбытовую цепочку, что в итоге позволяет поставлять продукцию известным производителям предметов домашнего быта в сфере моды. Начиная с января 2012 года, программа была расширена и теперь включает Гану (финансирование предоставлено Швейцарией).

В 2012 году ИТЦ завершит проект, финансируемый Фландрией, цель которого – помочь мелким производителям овощей в Малави, Мозамбике и ЮАР продавать свою продукцию напрямую супермаркетам, что позволит увеличить их доходы и количество рабочих мест. В других странах ИТЦ определяет отрасли с экспортным потенциалом и возможностью создавать рабочие места и работает над тем, что улучшить отраслевые производственно-сбытовые цепочки на всех уровнях – мелкие производители, экспортеры, УСТ, политики и стратегии. В 2012 году в рамках программы ЦФН II планируется реализовать проекты в Сенегале (манго), Кении (фрукты с деревьев), Уганде (кофе), ЮАР (ройбос и запчасти для автомобилей); в рамках нового проекта РИС планируется работа в Гамбии (арахис, кунжут, кешью). Программа ТССЕР, финансируемая Данией, создает возможности для мелких компаний, которые торгуют биологической продукцией и выращивают натуральные продукты. Создание рабочих мест и расширение экономических возможностей для (молодых) женщин – это основная цель программы ДОСТУП!, которая финансируется Канадой. Данная программа поддерживает проекты по содействию торговле и сети женщин-владельцев компаний. Программа «Женщины и торговля», которая финансируется Великобританией, продвигает создание женских ассоциаций в кофейной отрасли Восточной Африки.

Если будет достаточно ресурсов, ИТЦ планирует работать в нескольких африканских НРС, развивая МСП и бизнес в общинах и помогая им интегрироваться в национальные и региональные производственно-сбытовые цепочки.

#### *Повышение осведомленности институтов благодаря сотрудничеству «Юг-Юг» и трехстороннему сотрудничеству*

Помимо внутрирегиональной торговли, существуют другие сферы сотрудничества, которые могут приносить обоюдную пользу странам в регионе, что в итоге позволит добиться роста благодаря экспорту. ИТЦ будет продвигать следующие механизмы, чтобы повышать осведомленность институтов и обеспечивать развитие благодаря сотрудничеству «Юг-Юг»:

- развертывание услуг по поддержке оценивания, чтобы обеспечить развитие потенциала УСТ на базе тщательной диагностики существующего внутреннего и внешнего потенциала и проблем;
- сотрудничество между компаниями, чтобы повысить международную конкурентоспособность.

В 2012 году будет продолжена реализация инициативы, которая финансируется *Международной организацией франкофонии* (МОФ), цель которой – связать производителей и УСТ в Западной и Центральной Африке со своими коллегами из района реки Меконг в Азии.

## Основная цель: региональная интеграция

Региональная интеграция стала важным вопросом для органов власти в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. Как описано в главах ОПД, посвященных регионам, ИТЦ стремится помочь своим клиентам более тесно интегрироваться с соседними странами, что в итоге может значительно способствовать экономическому росту и развитию. Более крупные региональные рынки для торговли и инвестиций означают в итоге большую конкурентоспособность, так как торговые барьеры уменьшаются, снижаются риски для торговли и инвестиций и растет производительность труда благодаря росту экономики. Региональная торговля между соседними развивающимися странами обычно включает более высокую долю производственных продуктов с большей добавочной стоимостью по сравнению с экспортной продукцией, которая предназначена для остального мира. Рост внутрирегиональной торговли также приводит к большей географической диверсификации и создает больше возможностей для МСП, так как не требуется особых предварительных инвестиций и клиенты предъявляют примерно одинаковые требования к продукции и услугам. Учитывая важность структуры экспорта для долгосрочного роста, более активная интеграция в регионах может, в свою очередь, повысить доходы на душу населения и обеспечить создание рабочих мест в динамически развивающихся отраслях.

### Африканская КЗСТ

Африканский Союз (АС) решил ускорить создание Африканской ЗСТ, которая должна быть создана к 2017 году. Для этого АС принял план действий, чтобы стимулировать внутриафриканскую торговлю, устраняя сложные проблемы в нескольких комплексных сферах. Ниже перечислены основные направления работы:

- **Торговые политики.** Поддержка и реализация программ, чтобы повысить роль организованного частного сектора, неофициального частного сектора и женщин-торговцев путем частно-государственного диалога.
- **Содействие торговле.** Ускорение движения товаров по существующим торговым коридорам.
- **Финансирование торговли.** В рамках этого направления ставится цель развить и укрепить африканские финансовые институты и механизмы, чтобы продвигать внутриафриканскую торговлю и инвестиции.

### Ответные меры ИТЦ: стратегические партнерства для обеспечения и реализации ТПСТ

ИТЦ активно стремится укреплять свои партнерства, чтобы облегчать и поддерживать частно-государственный диалог о политиках. Одна из таких инициатив – это поддержка Всеафриканского комитета по торговым политикам для частного сектора (PAFTRAC), чей секретариат находится в Африканском экспортно-импортном банке. PAFTRAC был создан, чтобы заложить основу для участия африканского частного сектора в обсуждении торговых вопросов на континенте, включая формулировку торговых политик и торговые переговоры. Повестка дня комитета включает следующие вопросы, которые ИТЦ будет поддерживать при условии наличия ресурсов:

- **Содействие торговле.** Поддержка частно-государственных площадок, которые помогают определить способы, как можно усовершенствовать меры по содействию торговле и отслеживать их реализацию на национальном и региональном уровне. Это поможет правительствам преодолеть инерцию и уменьшить сопротивление эффективной интегрированной системе управления границами. Кроме того, это поощрит государственные учреждения внедрять и реализовать схемы саморегулировки. Это не только повысит уровень соблюдения требований, но также сократит затраты на соблюдение этих требований.
- **НТМ и стандарты.** Поддержка создания и реализации механизма мониторинга, устранения и отчетности по НТМ, что позволит создать общую структуру для системного устранения НТМ на региональном и национальном уровне. Комитет PAFTRAC также будет поддерживать наращивание потенциала в частном секторе, чтобы отличать легальные меры от нелегальных, которые необходимо решать с применением межправительственных механизмов. PAFTRAC будет помогать государственному сектору находить способы, чтобы определять соответствующие уровни сложности, которые соответствуют требованиям национальных и региональных отраслей без чрезмерных затрат.
- **Торговля в сфере услуг.** Содействие правительствам в том, чтобы прояснить, с точки зрения бизнеса, общие политические цели, которые необходимо преследовать в рамках переговоров об услугах на региональном, континентальном и многостороннем уровне; и определение путей развития сферы услуг путем создания межотраслевого и многостороннего руководящего комитета.
- **Финансирование торговли.** Обеспечение распространения информации среди компаний об инструментах финансирования торговли, которые предлагаются банками и другими финансовыми учреждениями; организация активного диалога о росте и развитии надежной, эффективной и конкурентоспособной африканской континентальной финансовой системы с соответствующей законодательной базой.

Техническая помощь в этих сферах потребует финансовых ресурсов на организацию семинаров и исследований, чтобы подготовить документы с проектами политик.

## АРАБСКИЕ СТРАНЫ

### КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

#### ВВП на душу населения, доллары США, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 97967 долларов США (Катар)
- 1227 долларов США (Мавритания) (данные для Сомали отсутствуют)

#### ВВП на душу населения, доллары США, ППС, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 102891 доллар США (Катар)
- 2212 долларов США (Мавритания) (данные для Сомали отсутствуют)

#### Рост ВВП за год, %, 2011, диапазон (по оценкам Справочника ЦРУ по странам мира):

- 18,7% (Катар)
- -2,5% (Йемен)

#### Индекс социального развития за 2011 год, диапазон мест в рейтингах:

- 30 (Объединенные Арабские Эмираты)
- 169 (Сомали) (данные для Судана отсутствуют)

#### Население в 2011 году – диапазон:

- 81,6 млн. (Египет, официальные данные о населении)
- 906000 (Джибути, по оценкам ООН)

#### Количество стран:

21, включая 5 НРС и 1 МОРГ

#### Количество стран, где в 2011 году реализовались проекты ИТЦ:

14, включая 4 НРС

#### Сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2011 г.:

4,2 млн. долларов США

#### Прогнозируемая сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2012 г.:

4,5 млн. долларов США

#### Доля в проектах ИТЦ для стран и регионов, 2011 г.:

13%

#### Региональные партнеры ИТЦ и подрегионы:

- Арабские НРС<sup>6</sup>
- Экспортеры другой продукции, кроме нефти<sup>7</sup>
- Экспортеры нефти<sup>8</sup>



#### Примеры фактов торговли, 2010 (Карта торговли ИТЦ)

Экспорт из региона: 5,5% от мирового экспорта товаров, а именно:

- 99% эфирного жасминового масла (в основном из Марокко)
- 78% корней лакричника (76% из Марокко)
- 48% овец и коз (14% из Сирии)

Импорт в регион: 3,9% от мирового импорта товаров, а именно:

- 27% необработанных человеческих волос (в основном из Туниса)
- 23% очищенного сахара (4% из ОАЭ)
- 23% пшеницы и зерновых смесей (6% из Египта)

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

21 страна, которые образуют регион «Арабские страны», сейчас испытывают серьезные изменения в экономическом, социальном и политическом смысле из-за волны социальных движений, которые получили общее название «Арабская весна». Революции и общественные протесты, которые начались в конце 2010 года и все еще продолжаются в некоторых странах, привели к продолжительным политическим трансформациям во многих странах. Несколько правительств все еще определяют пути реализации политических и экономических реформ. Политическая неопределенность, вооруженные конфликты и финансовый кризис на основных

<sup>6</sup> Джибути, Мавритания, Сомали, Судан, Йемен.

<sup>7</sup> Египет, Ирак, Иордания, Ливан, Марокко, Оккупированные палестинские территории, Сирия, Тунис.

<sup>8</sup> Алжир, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Ливия, Оман, Катар, Саудовская Аравия.

европейских экспортных рынках привели к ослаблению этих стран, особенно тех, которые не экспортируют нефть, и НРС. По оценкам, экономики обеих групп стран в среднем упали на 0,5% за 2011 год. Прогнозируется, что рост во всем арабском регионе ускорится в 2012 году и достигнет 4,2%, хотя в разных странах эти показатели будут сильно отличаться; хотя в большинстве стран, которые не экспортируют нефть, рост, вероятно, составит 2,4% в среднем, реальный ВВП в НРС упадет еще на 2,9%. Ожидается, что рост экономики в странах-экспортерах нефти составит 4,4% в 2012 году, что немного ниже показателей роста 5,8% за 2011 год.

Несмотря на национальные особенности, определенные проблемы развития являются общими для большинства стран в регионе. Например, неравномерное распределение доходов – это значительный фактор почти во всех странах. Доля бедного населения составляет в среднем 39%, а в НРС – 59%. Экономическое развитие во многих странах не приносит пользы большинству населения, и доходы от этого роста распределяются неравномерно. В связи с этим уязвимые общины становятся еще беднее, в частности, женщины, производители, не владеющие землей, и безработная молодежь. Безработица – это хроническая проблема даже в странах с высокими и очень высокими доходами: доля безработного населения в регионе составляет в целом около 15%, однако среди молодежи этот показатель составляет около 25%. Учитывая, что на реализацию ЦРДТ осталось три года, вероятно, только страны-экспортеры нефти с высокими доходами смогут реализовать свои цели.

## КАРТИНА РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

В большинстве арабских стран в 2011 году экспорт снизился как в плане объемов, так и в денежном выражении. В целом рост экспорта в регионе составил приблизительно 4,8%, однако этот средний показатель не отражает огромных расхождений между отдельными странами: в шести странах экспорт в реальном выражении снизился в диапазоне от 0,6% (Алжир) до 15% (Судан); в то же время страны-экспортеры нефти, кроме Ливии, где разразился конфликт, получили выгоду от растущих цен на газ и нефть и увеличили экспорт на 6,7% по сравнению с 2010 годом.

С точки зрения макроэкономики, недостаточная диверсификация экспорта подвергает большинство стран риску отрицательного внешнего спроса и ценовых шоков. Хотя нескольким странам, которые не экспортируют нефть, в частности, Марокко и Тунису, удалось за последнее десятилетие сократить концентрацию своей экспортной продукции, большинство стран все еще экспортируют небольшой ассортимент товаров. Экспорт из арабских НРС почти такой же ограниченный в плане продукции, как и экспорт из стран-экспортеров нефти. В последней группе Оман и ОАЭ стали единственными странами, которым удалось за последние 10 лет значительно сократить концентрацию своего экспорта. Доминирование углеводородных продуктов в экспорте стран-экспортеров нефти – это серьезная торговая проблема с точки зрения экономической устойчивости даже для стран с высоким доходом. Страны, не экспортирующие нефть, и НРС очень сильно зависят от экспорта сырья, сельскохозяйственной продукции и продуктов с низкой добавочной стоимостью.

Постоянно низкие показатели диверсификации экспорта – это результат структурных факторов, которые не позволяют экспортерам полноценно конкурировать на международных рынках. Высокие операционные издержки в торговле, которые возникают из-за сложного торгового законодательства и недостаточного развития транспортной и логистической инфраструктуры, значительно снижают конкурентоспособность. Кроме того, сказывается недостаток использования торговой информации. Службы торговой информации предоставляют только базовые сведения, и часто эта информация недоступна на арабском языке. Экспортеры не воспринимают торговую информацию как важный фактор при принятии решений.

Многие из торговых проблем в арабских странах не решаются надлежащим образом, так как УСТ и органы власти часто не имеют для этого необходимого технического потенциала. 10 из 21 страны не имеют специальной ОСТ, а если такие организации существуют, то они часто страдают из-за недостатка финансирования, что не позволяет им полноценно реализовать свой мандат. Кроме того, существующим ОСТ и другим УСТ не хватает эффективного сетевого механизма, который мог бы, как и во многих других регионах мира, обеспечить



распространение передовых методов работы по поддержке экспортеров и стимулированию интеграции региональной торговли.

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ

В течение последних лет работа ИТЦ в регионе строилась на решении основных проблем торговли и развития и помогала добиваться результатов с высоким потенциалом в плане долгосрочного развития. Например, удалось добиться следующих важных достижений: наращивание потенциала торговой информации, например, путем создания центров наблюдения за торговлей в Марокко, Тунисе и Иордании в рамках программы ЕпАСТ; и помощь в повышении конкурентоспособности МСП-экспортеров в определенных экспортных отраслях, например, в секторе фруктов и овощей в Тунисе, в рамках проекта, финансируемого Швейцарией. Так как в 2012 году будут реализованы новые проекты, ИТЦ будет все более активно участвовать в укреплении УСТ (включая ОСТ) и их сетей, однако в этом направлении предстоит еще многое сделать.

Учитывая успешную работу в регионе и усвоенные уроки, такие как важность региональных представителей на местах, необходимость использовать передовые методы работы и важность создания надежной сети национальных и региональных консультантов, ИТЦ определил три ключевых направления деятельности, где можно будет добиться ощутимых результатов. Проекты будут реализовываться в Тунисе, Египте, Иордании, Марокко, Алжире, Кувейте и на Оккупированных палестинских территориях. Нам требуются дополнительные ресурсы в размере 10 млн. долларов США в течение следующих двух лет, чтобы профинансировать ряд проектов, описанных ниже. Эти проекты будут способствовать диверсификации экспорта и интеграции региональной торговли, помогая МСП интегрироваться в мировые производственно-сбытовые цепочки.

### *Повышение потенциала в области торговой информации и информации о конкурентах*

Недавние опросы ИТЦ среди пользователей услуг торговой информации показали, что предприятия из арабских стран используют торговую информацию не так активно, как экспортеры в других регионах. УСТ, признавая важность торговой информации в диверсификации экспорта, постоянно просили помочь им нарастить потенциал в области торговой и рыночной информации.

В ответ в течение последних двух лет ИТЦ помогает развивать потенциал в области рыночного анализа и экономической и конкурентной информации в рамках своих основных программ, которые реализуются в регионе. Это включает создание центров торговой информации в Марокко, Тунисе и Иордании; наращивание потенциала в плане моделирования, симуляции и анализа торговых данных в Тунисе; создание сети учреждений для сбора, анализа и распространения экономической и конкурентной информации в Тунисе; и наращивание потенциала ОСТ и торговых палат в плане подготовки рыночных исследований по товарам и рынкам в странах-партнерах ЕпАСТ. Работа по этим направлениям будет продолжаться в 2012 году, причем основное внимание будет уделяться повышению осведомленности среди большего числа УСТ и регионов в странах-бенефициарах.

В течение следующих трех лет ИТЦ планирует расширить свою работу в этих областях на другие страны, продвигая передовые методы работы и создавая региональную сеть центров торговой информации и учреждений, которые предоставляют конкурентную информацию для экспортеров. Объем и направленность проектов по наращиванию потенциала будут отличаться в зависимости от особенностей страны. В частности, экспортерам нефти требуется наращивание потенциала в области торговой информации, чтобы диверсифицировать экспорт, так чтобы предоставлялись индивидуальные услуги, которые бы помогали находить продукты и рынки с наибольшим потенциалом для успешного экспорта.

Страны, не экспортирующие нефть, получают поддержку в наращивании потенциала, так чтобы они могли развить и укрепить системы экономической информации, благодаря чему можно будет получать динамичную информацию и прогнозы по товарам, рынкам и другим сферам, обеспечивающим конкурентоспособность. Для Оккупированных палестинских территорий будет организовано специальное обучение по выявлению и анализу экспортных возможностей



(финансирование предоставлено Канадой) в сотрудничестве с Палестинским торговым центром (PALTRADE). В Тунисе, где новое правительство сделало развитие торговли своим приоритетом, ИТЦ будет использовать свои наработки за 2010-2011 гг. при поддержке Швейцарии, так чтобы сделать сеть учреждений торговой информации доступной для экспортеров.

На данный момент ИТЦ разрабатывает новую межучрежденческую программу в рамках инициативы «Содействие торговле» для арабских государств, которая будет обеспечивать региональную интеграцию. Если будут позволять средства, программа позволит органам власти получать глубокий анализ региональных торговых потоков и возможностей и существующих барьеров для интеграции, а также наращивать региональный потенциал в плане разработки, анализа и распространения торговой информации. Эта программа также позволит УСТ предоставлять современные услуги торговой информации путем организации специализированных учебных курсов, используя успешный опыт работы в Марокко, Тунисе и Иордании.

### *Укрепление УСТ и создание региональных сетей УСТ*

Эффективная институциональная поддержка критически важна для того, чтобы компании могли становиться экспортерами и пользоваться рыночными возможностями за границей. Недавние оценки учреждений, например, в Марокко, на Оккупированных палестинских территориях и в Омане, показали, что многие учреждения сталкиваются с одной общей проблемой: недостаток информации о международных передовых методах работы в сфере содействия экспорту.

Опыт ИТЦ в плане создания и развития УСТ и их сетей позволит создавать надежные и такие необходимые сети УСТ в арабских странах – эти платформы позволят ОСТ, органам стандартизации, таможенным органам и торговым палатам обмениваться опытом и знаниями со своими коллегами и запускать региональные проекты по содействию торговле. Например, если будут позволять ресурсы, на основе программы СТАР, которая реализовалась в Тунисе, Марокко и Алжире, ИТЦ будет стремиться создать сеть торговых консультантов, которые должны будут предоставлять консультации по экспорту для экспортеров этом регионе. Таким образом, укрепление существующих сетей УСТ и создание новых – это важный предварительный шаг, который позволяет обеспечить, чтобы другие меры по наращиванию потенциала УСТ приносили устойчивые результаты в сфере развития.

В 2012 году проекты в Тунисе, на Оккупированных палестинских территориях и в рамках программы ЕпАСТ будут направлены на развитие институционального потенциала УСТ и ОСТ. В рамках новой межучрежденческой программы по развитию и продвижению региональной интеграции в арабских странах ИТЦ планирует выполнить институциональные оценки ОСТ и создать сеть ОСТ в регионе. Начиная с 2012 года, ОСТ из арабских НРС, стран, не экспортирующих нефть, и стран, экспортирующих нефть, будут получать поддержку при проектировании, создании и управлении устойчивыми сетями, которые бы позволяли обмениваться опытом, продвигать передовые методы работы и решать общие проблемы.

В 2012 году ИТЦ также будет готовить программу на замену ЕпАСТ, чтобы консолидировать результаты, достигнутые в пяти странах, где реализовалась эта программа, в частности, в сфере наращивания потенциала УСТ.

### *Снижение бедности и создание рабочих мест путем развития отраслей*

Безработица среди недовольной молодежи стала основным фактором недавних волнений в регионе, и на новые правительства возлагаются большие ожидания в плане обеспечения работы для молодых людей. Создание рабочих мест путем содействия экспорту и развития станет приоритетным направлением работы ИТЦ в регионе. Основное внимание будет уделяться созданию хороших рабочих мест и источников дохода для молодых мужчин и женщин. Программа ЕпАСТ позволила добиться многого в этом плане, так как несколько инициатив были предназначены именно для молодых мужчин и женщин-предпринимателей. Активизация торговли между пятью странами, которые являются участниками программы, – это неотъемлемый элемент программной стратегии, которая прежде всего направлена на молодых предпринимателей. Опыт, полученный в ходе этой программы, будет затем использоваться при

разработке сходных подходов для других стран в регионе. Основная задача – определить отрасли с высоким потенциалом в плане создания рабочих мест. ИТЦ будет прежде всего обращать внимание на те отрасли, где он уже имеет определенный опыт благодаря успешным проектам в прошлом, например, сельское хозяйство, кожевенная отрасль, текстильная, трикотажная и сфера услуг.

На уровне стран ИТЦ сейчас разрабатывает программу-правопреемницу для проекта по развитию отраслей в Тунисе. Основная цель – повысить конкурентоспособность сельского хозяйства, текстильной и трикотажной отрасли и включить их в мировые производственно-сбытовые цепочки, так чтобы можно было создавать рабочие места и развивать определенные подрегионы в Тунисе.

На региональном уровне ИТЦ разрабатывает новую программу под названием «Устойчивые рабочие места путем развития экспорта», в рамках которой будет предоставляться такая необходимая поддержка странам, где происходили события Арабской весны. В этом случае будет применяться подход из двух элементов: быстрое реагирование, цель которого – помочь решить срочные торговые проблемы, которые возникли из-за политических изменений; и долгосрочные преобразования, которые прежде всего направлены на развитие экспортных отраслей с потенциалом по созданию рабочих мест, особенно для молодых мужчин и женщин. Запланированная программа-правопреемница EnACT также будет включать проекты по развитию отраслей и будет помогать углубить торговлю между пятью странами-партнерами. Обе программы требуют надлежащего финансирования, чтобы сделать возможной реализацию поставленных целей.

Для НРС ИТЦ разрабатывает специальную программу в сотрудничестве с Исламским солидарным фондом развития в составе Исламского банка развития и Международной исламской торгово-финансовой корпорацией, цель которой – включить бедные общины в международные производственно-сбытовые цепочки с использованием проектов на местах. Основная задача – создать устойчивые источники дохода и повысить благосостояние населения в Йемене, Судане, Джибути и Йемене.

## АЗИЯ И ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН

### КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

#### ВВП на душу населения, доллары США, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 50714 долларов США (Сингапур)
- 575 долларов США (Афганистан) (данные для Тувалу отсутствуют)

#### ВВП на душу населения, доллары США, ППС, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 59937 долларов США (Сингапур)
- 965 долларов США (Афганистан) (данные для Тувалу отсутствуют)

#### Рост ВВП за год, %, 2011, диапазон (по оценкам Справочника ЦРУ по странам мира):

- 11,5% (Монголия)
- 1,0% (Тувалу)

#### Индекс социального развития за 2011 год, диапазон мест в рейтингах:

- 15 (Республика Корея)
- 172 (Афганистан)

#### Население в 2011 году – диапазон:

- 1,3 млрд. (Китай, официальные данные)
- 10000 (Науру и Тувалу, по оценкам ООН)

#### Количество стран:

36, включая 2 НРС, 4 НРС-РСНВ, 6 НРС-МОРОГ и 9 МОРОГ

#### Количество стран, где в 2011 году реализовались проекты ИТЦ:

9, включая 2 НРС, 1 НРС-РСНВ и 2 НРС-МОРОГ

#### Сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2011 г.:

4,1 млн. долларов США

#### Прогнозируемая сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2012 г.:

4,4 млн. долларов США

#### Доля в проектах ИТЦ для стран и регионов, 2011 г.:

12%

#### Региональные партнеры ИТЦ и подрегионы:

- Азия<sup>9</sup>
- Тихоокеанский регион<sup>10</sup>



#### Примеры фактов торговли, 2010 (Карта торговли ИТЦ)

Экспорт из региона: 21,2% от мирового экспорта товаров, а именно:

- 83% корзин и плетеных изделий (69% из Китая)
- 85% корицы и цветков коричневого дерева (35% из Шри-Ланки)
- 99% натуральных губок животного происхождения (почти все из Филиппин)

Импорт в регион: 21,1% от мирового импорта товаров, а именно:

- 76% мирового объема асбеста (32% для Индии)
- 43% необработанного золота и полуфабрикатов из золота (27% для Индии)
- 35% свежего или замороженного чеснока (11% для Индонезии)

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

В данном регионе проживает более половины мирового населения, и здесь находятся как экономически развитые страны с большими объемами экспорта, так и две третьих всего бедного населения мира. Экономике в Азии столкнулись с замедлением роста из-за неопределенности в мире и последствий природных бедствий, которые обрушились в 2011 году на Японию и Юго-Восточную Азию. Неуверенность в финансовой состоятельности США и

<sup>9</sup> Члены АСЕАН: Бруней Даруссалам, Камбоджа, Индонезия, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Вьетнам; и Афганистан, Бангладеш, Бутан, Китай, Корейская Народно-Демократическая Республика, Индия, Иран (Исламская Республика), Мальдивские острова, Непал, Республика Корея, Монголия, Шри-Ланка.

<sup>10</sup> Острова Кука, Кирибати, Федеративные Штаты Микронезии, Маршалловы острова, Науру, Ниуэ, Палау, Папуа-Новая Гвинея, Самоа, Соломоновы острова, Тонга, Тувалу, Вануату, Восточный Тимор.

неопределенность из-за суверенных долгов стран еврозоны сдерживали рост в регионе, так как снизился внешний спрос и на финансовых рынках наблюдались сильные колебания котировок. Землетрясение и цунами в Японии и наводнение в Юго-Восточной Азии, в частности, в Таиланде, привели к нарушениям в цепочках поставок и разрушению производственных сетей. Из-за падения мировой экономики рост в Азии упал до 8,2% в 2011 году (4,7%, если не учитывать показатели Китая). Слабый внешний спрос, в частности, в производстве, будет продолжать сдерживать рост в 2012 году. Азиатский банк развития ожидает, что в 2012 году рост ВВП слегка увеличится в Юго-Восточной Азии (с 5,5% в 2011 году до 5,6% в 2012 году), в Южной Азии рост сохранится на уровне 7,7%, а в странах Тихоокеанского региона он замедлится до 5,5%.

Несмотря на значительные достижения в плане уменьшения бедности, все еще остаются проблемы: 1,8 млрд. человек все еще имеют ежедневный доход 2 доллара США, и приблизительно 900 млн. человек едва выживают, имея ежедневный доход 1,25 доллара США или даже меньше. Кроме того, в регионе в целом и в отдельных странах наблюдается значительное имущественное расслоение: это основная причина проблем, которая вынуждает органы власти обращать особое внимание на то, чтобы рост экономики приносил пользу как можно большему количеству людей.

## КАРТИНА РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Восстановление равновесия в рамках национальных и региональных стратегий, так чтобы они не ограничивались только экспортом на западные рынки, – это важная политическая цель для многих правительств в регионе, как в плане стимулирования внутреннего спроса, так и в плане исследования связей с новыми зарубежными рынками. Диверсификация экспорта – это особый приоритет для НРС, РСНВ и МОРГ в регионе, учитывая их ограниченный ассортимент экспортной продукции и чрезмерную зависимость от ограниченного количества экспортных рынков.

Азиатские экономики стремятся к большей интеграции региональной торговли, так как правительства считают интеграцию важным фактором дальнейшего экономического развития, особенно в свете падения спроса на европейских и североамериканских рынках. Так как уже существует сложная сеть региональных цепочек поставок и производственных цепочек, перспективы азиатского регионализма выглядят очень хорошо. Однако разнообразие региона и разрыв между странами с низким и высоким уровнем доходов подчеркивают, что необходимо прикладывать дополнительные политические усилия, чтобы обеспечить региональное сотрудничество и торговлю. НТМ, нормативные стандарты и вопросы взаимодействия с другими государствами – это очень проблемные места в данной сфере.

В 2009 году в рамках программы «Содействие торговле» на Азию было потрачено 15,4 млрд. долларов США, причем 276 млн. долларов США пришлось на страны Тихоокеанского региона. Две третьих фондов были направлены на экономическую инфраструктуру. В этом регионе расположены шесть из десяти самых крупных в мире стран-получателей помощи в рамках программы «Содействие торговле». Примечательным явлением в работе программы «Содействие торговле» является возрастающее значение многосторонних программ, эффективности проектов по помощи, участия стран и повышенное внимание к НРС.

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ

Учитывая экономическую и торговую ситуацию в регионе и структуру ЦРДТ, ИТЦ определил три ключевых направления деятельности, чтобы точнее направлять свои усилия и достигать больших результатов. Мы будем продолжать концентрироваться на интеграции уязвимых общин в мировые цепочки поставок, на содействии внутрирегиональной и межрегиональной торговле между развивающимися странами и помощи в рамках диверсификации отдельных отраслей. Мы также вступим в партнерские отношения со странами региона с развивающейся экономикой, такими как Китай и Индия, которые демонстрируют растущий интерес к предоставлению ресурсов, знаний и опыта других регионов, в особенности в контексте внутри- и межрегиональной торговли, сотрудничества «Юг-Юг» и трехстороннего сотрудничества.

### *Выстраивание связей уязвимых сообществ с международными рынками*

Снижение бедности и активный экономический рост – это ключевые задачи для ИТЦ в этом регионе, что соответствует нашей цели включить вопросы активного участия всех сторон и устойчивости в проекты по содействию торговле. Используя торговлю как мощный фактор социально-экономического развития, мы будем продолжать прежде всего обеспечивать участие уязвимых общин в производственно-сбытовых цепочках, связанных с туризмом, ремеслами и сельскохозяйственной продукцией. Особое внимание необходимо уделить расширению экономических возможностей женщин, которые в основном формируют рабочую силу во многих из этих отраслей.

Деятельность ИТЦ в Лаосской Народно-Демократической Республике – в связке с программой Торговой группы СД и Швейцарией – будет направлена на то, чтобы помочь производителям шелка и натуральных продуктов стать участниками туристической производственно-сбытовой цепочки. Поддержка шелковой отрасли в Камбодже также будет оказываться в рамках всеотраслевого шелкового проекта, который финансируется Новой Зеландией. Кроме того, планируется проект-правопреемник, который поможет в основном бедным общинам, участвующим в производстве шелка, особенно женщинам-ремесленницам. Во Вьетнаме под руководством ИТЦ уже третий год реализуется программа «Единая ООН», которая финансируется Испанией. Цель программы – создавать рабочие места и обеспечивать рост доходов для отдаленных сельских общин путем развития более интегрированных, учитывающих потребности бедного населения и экологических производственно-сбытовых цепочек в сфере ремесел и производства мебели. Для Фиджи планируется новая инициатива, направленная на поддержку бедных общин. Данный проект будет прежде всего направлен на поиск альтернативных источников дохода и средств к существованию для общин, которые участвуют в производстве и переработке агропродуктов, путем повышения доли прибыли на местах, роста объемов продаж и снижения производственных потерь.

### *Обеспечение региональной интеграции и торговли «Юг-Юг»*

Учитывая падение спроса в большинстве промышленных стран, сотрудничество «Юг-Юг» в сфере торговли и инвестиций стало основным фактором роста. Что касается внутрирегиональной торговли, то наблюдается значительный потенциал расширения среди стран, которые входят в Южноазиатскую ассоциацию регионального сотрудничества и экономические группы островных государств Тихоокеанского региона. В отчете Азиатского банка развития за 2011 год делается вывод, что усиление регионального сотрудничества в регионе также позволит уменьшить бедность.

Связи со странами в Африке, Латинской Америке и на Ближнем Востоке дают основания предполагать, что в этом регионе удастся сбалансировать источники экономического роста. Количество торговых барьеров уже значительно сократилось на Юге благодаря росту экономического сотрудничества. Тем не менее уровни тарифов и другие торговые барьеры все еще более высокие для торговли Юг-Юг, чем при торговле с промышленно развитыми рынками. Постепенное устранение остальных препятствий создаст возможности для роста. Недавнее решение Китая отменить все тарифы для товаров, которые поставляются из НРС, представляет собой важный толчок для сотрудничества «Юг-Юг».

Чтобы улучшить доступность и использование информации о препятствиях для региональной и межрегиональной торговли, ИТЦ проведет в этом году опрос по НТМ в Камбодже. Также планируется провести диалог с государственными органами в Индонезии, Лаосской Народно-Демократической Республике, Малайзии и Вьетнаме, чтобы провести подобные опросы.

В рамках своей работы с НРС в регионе ИТЦ будет продолжать тесно сотрудничать с бизнес-сообществами в Лаосской Народно-Демократической Республике, помогая этой стране вступить в ВТО. Также ИТЦ будет работать в Самоа, реализуя обязательства страны, которые она взяла на себя, чтобы вступить в ВТО. Все кандидаты на членство в ВТО считают, что этот процесс станет ступенькой к открытому регионализму. (Для получения дополнительной информации о проектах ТПСТ ИТЦ, связанных со вступлением в ВТО, см. страницу 17).

ИТЦ будет использовать наработки успешной программы «Все сельскохозяйственные товары Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона» (финансируется Европейским союзом), которая позволяет наладить связи между африканскими производителями хлопка и азиатскими покупателями. Эта инициатива будет не только развивать новые каналы продаж, но также станет важным средством наращивания потенциала африканских производителей с помощью обучения и связей на уровне институтов в Азии, что в итоге позволит укрепить производственный обмен между регионами.

В 2012 году ИТЦ будет продолжать продвигать внутри- и межрегиональную торговлю в контексте двух ведущих мероприятий, которые будут проводиться в этом регионе: Всемирный форум по развитию экспорта (ВФРЭ) будет проводиться в Индонезии, и на нем будут обсуждаться вопросы межрегиональной торговли; в Малайзии будет проводиться конференция и церемония награждения ВОСТ, где ОСТ смогут установить контакты друг с другом и обменяться передовым опытом.

Мы все еще ищем средства, чтобы профинансировать новый проект, который должен обеспечить доступ к финансированию торговли в рамках нашей инициативы по развитию торговли «Юг-Юг». Запланированный Центр финансирования и поддержки региональных представителей МСП в Азиатско-Тихоокеанском регионе позволит укрепить региональное сотрудничество, чтобы можно было устранить острую нехватку легального и доступного финансирования для МСП, которые уже экспортируют или готовы к экспорту. Проект обеспечивает финансирование торговли в ряде важных отраслей в Непале, Лаосской Народно-Демократической Республике, Самоа и Вануату в партнерстве с Ассоциацией организаций, финансирующих проекты развития в Азии и Тихоокеанском регионе – ведущим УСТ, которое представляет банки развития в этом регионе. Бюджет предлагаемого трехлетнего проекта составит 2,3 млн. долларов США.

#### *Поддержка диверсификации экспорта в отдельных отраслях*

Диверсификация экспорта, как с точки зрения товарного ассортимента, так и с точки зрения отраслей, – это приоритетное направление, когда необходимо добиться устойчивого экономического роста. ИТЦ поддерживает этот процесс, обеспечивая разработку национальных и отраслевых стратегий и повышая производственный потенциал, чтобы можно было повышать международную конкурентоспособность отраслей. Одновременно с этими усилиями для МСП будет обеспечиваться доступ к зарубежным рынкам. Кроме того, будет укрепляться роль сетей содействия торговле, чтобы улучшить и увеличить доступность необходимых и эффективных услуг по расширению для экспортеров.

В Бангладеш ИТЦ будет продолжать свое партнерство с Нидерландским центром содействия импорту из развивающихся стран и Бангладешской ассоциацией по программным и информационным услугам, чтобы обеспечить устойчивую конкурентоспособность экспортеров в сфере информационных технологий и в сфере услуг на базе информационных технологий в стране, которая до этого практически не участвовала в буме аутсорсинга, охватившем весь регион.

В Камбодже новая инициатива в рамках РИС ставит перед собой цель диверсифицировать и улучшить экспортные показатели страны. ИТЦ будет использовать предыдущие наработки Всеотраслевого шелкового проекта, чтобы повысить конкурентоспособность отрасли и развить новые экспортные рынки для изделий из шелка с высокой стоимостью. Важный аспект новой инициативы – это участие государства и его намерение разработать благоприятные политики, а также план развития отрасли. До недавнего времени восстановлением шелковой отрасли в Камбодже в основном занимались частный сектор и внешние спонсоры. Предыдущие попытки развить отрасль, которые в основном реализовались в рамках инициатив частного сектора, таких как Шелковый форум Камбоджи или Ремесленная сеть Камбоджи, оказались полезными, но были связаны с определенными ограничениями. Таким образом, предполагается сформировать институциональный механизм в виде Национального совета по вопросам шелковой отрасли, чтобы создать частно-государственное партнерство.

ИТЦ продолжит работать над торговыми политиками в Пакистане, где правительство получает поддержку при разработке и реализации последовательных и сбалансированных торговых



политик и регуляторной реформы, чтобы улучшить экспортную конкурентоспособность в нетрадиционных отраслях. Поддержка проектов включает исследования торговых политик, а также наращивание институционального потенциала государственных органов и учреждений исследования торговли и укрепление частно-государственного диалога в области разработки национальной экспортной стратегии – это первый шаг к созданию стратегии диверсификации экспорта для отдельных отраслей.

Реагируя на приоритеты развития торговли в Непале, сейчас реализуется ряд проектов РИС, чтобы повысить конкурентоспособность бренда *Chyangra Pashmina*. Планируются проекты на всех участках производственно-сбытовой цепочки, включая целенаправленные маркетинговые инициативы на отдельных рынках и укрепление вспомогательной институциональной инфраструктуры отрасли, что в итоге улучшит доступ к ключевым рынкам и торговой информации для производителей, переработчиков и экспортеров.

## Основная цель: торговля «Юг-Юг»

Страны, которые стремятся больше интегрироваться в мировую торговую систему, сталкиваются со сложной экономической ситуацией в мире, так как традиционные рынки не развиваются или сокращаются. Для многих развивающихся стран, включая НРС, лучшая стратегия поведения в этой ситуации – укреплять торговые связи с новыми рынками и другими развивающимися странами. ИТЦ обладает всеми необходимыми ресурсами, чтобы помогать развивающимся странам разрабатывать стратегии диверсификации экспорта, так как организация уже более десяти лет занимается организацией т.н. торговли «Юг-Юг». (Для получения соответствующей информации о программах региональной интеграции см. страницу 56.)

Программа по развитию торговли «Юг-Юг» направлена на привлечение и повышение потенциала компаний, так чтобы они искали и находили деловые возможности на других развивающихся рынках, несмотря на барьеры, которые часто поначалу требуют еще больше усилий, чем при работе с внутренним рынком или рынками Севера.

Программа по созданию деловых связей «Юг-Юг» была создана в 1999 году. Основные методы работы: поиск и документирование возможностей для региональной торговли и организация встреч покупателей и продавцов в рамках конкретных отраслей и регионов. За годы своего существования программа получила положительные оценки. Последний пример работы программы: в ходе мероприятия LatinPharma в Перу (ноябрь 2011 года) были заключены сделки на сумму более 2 млн. долларов США (подтвержденные продажи), в то время как все еще продолжают переговоры по сделкам на общую сумму 4,3 млн. долларов США. Инвестиции ИТЦ при поддержке Дании составили 160000 долларов США. Последние несколько лет ИТЦ обеспечивал сделки и сотрудничество «Юг-Юг» в хлопковой отрасли, уделяя особое внимание Западной Африке, Турции и Китаю. Кроме того, был организован обмен знаниями в кожевенной отрасли, а также налажены связи между регионом реки Меконг и Западной Африкой. Однако ясно, что организации необходимо прикладывать больше усилий для организации торговли «Юг-Юг», привлекая больше специалистов и реализуя больше проектов. Опрос клиентов за 2011 год и последующие интервью показали, чтобы от ИТЦ требуется прикладывать усилия в этой области, и подтвердили, что необходимо сосредоточивать свое внимание на потребностях отдельных отраслей.

### *Планы на будущее: комплексный проект по содействию торговле «Юг-Юг»*

В соответствии со Стратегическим планом и его стратегическими задачами, мы стремимся расширить и систематизировать поддержку для МСП-экспортеров, так чтобы они могли выявлять и использовать бизнес-возможности на аналогичных южных рынках.

- **Торговая информация.** По сравнению с северными рынками, для южных рынков имеется намного меньше рыночной информации и сведений о связях товаров и рынков. Мы будем постепенно устранять этот разрыв, накапливая торговую информацию по отраслям о растущих южных рынках, выбранную на основе статистического анализа торговых потоков и важности соответствующих отраслей для торговли и активного развития (например, агропродукты, фармацевтические товары, логистические и финансовые услуги).
- **Потенциал УСТ.** ИТЦ сотрудничает с УСТ, передавая методологии содействия торговле «Юг-Юг», повышая их компетентность в плане поддержки компаний в этой сфере и поощряя образование сетей для решения приоритетных проблем. ИТЦ работает с большим количеством организаций: отраслевыми торговыми ассоциациями, внешнеторговыми представительствами, образовательными и финансовыми учреждениями, страховыми компаниями и организациями – которые занимаются разработкой производственных стандартов. Можно создавать коалиции УСТ в рамках отдельных отраслей и направлений, что в итоге позволит частично компенсировать недостаток ресурсов в отдельных организациях: например, сеть RERINFOCOM, которая организована и управляется секретариатом ЭСЦАГ (разработана в рамках ПАКТ II). Это региональная сеть торговой информации, цель которой – повысить прозрачность торговой информации.
- **Организация деловых контактов для экспорта «Юг-Юг».** Мы будем продолжать помогать компаниям превращать возможности в деловые сделки: для этого планируется проводить встречи потенциальных импортеров и экспортеров. Организация встреч покупателей и продавцов оказалась эффективным методом превращения потенциала в реальную торговлю. Чтобы сделать эти встречи успешными, их необходимо проводить в рамках общей программы по содействию экспорту, вместо того чтобы устраивать их как разовые мероприятия. Продвижение региональных цепочек поставок, например, с помощью региональных отраслевых стратегий, может помочь сэкономить на затратах и обеспечить диверсификацию клиентов. Это также может способствовать инвестициям «Юг-Юг».
- **Укрепление благоприятной среды для торговли «Юг-Юг».** Мы будем развивать структурные методы обратной связи в отношении внутрирегиональных препятствий для торговли, которые имеют отраслевой или общий характер, учитывая торговые политики, коалиции заинтересованных сторон и площадки для частно-государственного диалога в отдельных регионах. Эта работа будет вестись напрямую, а также в рамках программы по развитию внутрирегиональной торговли.

Чтобы удовлетворить соответствующим образом растущий спрос в этой сфере, который мы наблюдаем со стороны своих клиентов, нам требуется финансовая поддержка от агентств-спонсоров, чтобы активизировать торговлю товарами и услугами в регионе «Юг-Юг». Нам также нужно наладить более активное сотрудничество с партнерами на развивающихся рынках, которые уже готовы делиться своим опытом с другими странами и ищут взаимно выгодные возможности.

## ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА И ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

### КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

#### ВВП на душу населения, доллары США, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 14529 долларов США (Хорватия)
- 862 доллара США (Таджикистан)

#### ВВП на душу населения, доллары США, ППС, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 18338 долларов США (Хорватия)
- 2040 долларов США (Таджикистан)

#### Рост ВВП за год, %, 2011, диапазон (по оценкам Справочника ЦРУ по странам мира):

- 9,9% (Туркменистан)
- 0,2% (Азербайджан)

#### Индекс социального развития за 2011 год, диапазон мест в рейтингах:

- 46 (Хорватия)
- 127 (Таджикистан)

#### Население в 2011 году – диапазон:

- 143 млн. (Российская Федерация, официальные данные)
- 620000 (Черногория, перепись за 2011 год)

#### Количество стран:

19, включая 9 РСНВ

#### Количество стран, где в 2011 году реализовались проекты ИТЦ:

8, включая 4 РСНВ

#### Сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2011 г.:

1,3 млн. долларов США

#### Прогнозируемая сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2012 г.:

1,6 млн. долларов США

#### Доля в проектах ИТЦ для стран и регионов, 2011 г.:

4%

#### Региональные партнеры ИТЦ и подрегионы:

- СНГ и Грузия<sup>11</sup>
- Восточная Европа и Турция<sup>12</sup>



#### Примеры фактов торговли, 2010 (Карта торговли ИТЦ)

Экспорт из региона: 4,7% от мирового экспорта товаров, а именно:

- 85% лесного ореха и ореха-фундука в скорлупе (77% из Турции)
- 52% железнодорожной или трамвайной продукции, вагонов и локомотивов (50% из Украины)
- 34% калийных удобрений (18% из Российской Федерации)

Импорт в регион: 4,3% от мирового импорта товаров, а именно:

- 36% обоев и настенных покрытий (24% для Российской Федерации)
- 23% кураги (19% для Российской Федерации)
- 19% черного чая (12% для Российской Федерации)

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

Сильно пострадав от финансового кризиса 2008-2009 гг., регион продемонстрировал рост экономики 5% в 2011 году. Как ожидается, в 2012 году рост составит 3,2%. Имеется две проблемные области: некоторые страны, особенно в Восточной Европе, могут очень сильно пострадать из-за ухудшения ситуации на мировых финансовых рынках и кризиса в еврозоне. В то же время более высокие цены на продукты и энергоносители – это источник уязвимости для

<sup>11</sup> Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан.

<sup>12</sup> Албания, Босния и Герцеговина, Хорватия, Сербия, Черногория, Турция.

стран с отрицательным торговым балансом, так как это может усилить бедность, особенно в странах Содружества Независимых Государств с низким уровнем доходов, таких как Кыргызстан и Таджикистан.

Включение МСП в мировую торговую систему – это проблема в регионе, где исторически существовала плановая экономика с упором на крупные предприятия, когда совершенно не нужно было обращать внимания на рыночные потребности. ИТЦ стремится помогать уязвимым участникам экономики преодолевать эти трудности и становиться источниками устойчивого экономического роста в регионе.

Устойчивое развитие, которое сочетает в себе устойчивый экономический рост с учетом принципов защиты окружающей среды, – это основная задача для органов власти во всех странах региона. За последние двадцать лет значительно увеличилось имущественное расслоение. Хотя после 1999 года почти 90 миллионов из 480-миллионного населения региона (около 18% населения) перестали жить бедно, почти треть населения все еще находится за чертой бедности или является уязвимой. Несмотря на некоторый прогресс, несколько стран в регионе отличаются наименьшей энергоэффективностью и являются одними из самых крупных в мире источников выбросов углекислого газа. Кроме того, они страдают из-за ухудшения экологической обстановки в результате своего недавнего прошлого.

## КАРТИНА РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Большинству стран удалось добиться значительного роста экспорта в 2010 году: в целом, по данным Карты торговли ИТЦ, рост в регионе составил 27%. Однако, несмотря на такой рост, который в основном был вызван ростом цен на товары, экспорт не вернулся на докризисный уровень.

На структурном уровне во многих экономиках СНГ доминируют неустойчивые доходы от продажи товаров, недостаточные уровни диверсификации и производство товаров и услуг с малой добавочной стоимостью. В структуре доходов от экспорта чаще всего доминируют сырьевые товары (нефть, газ, металл, хлопок и пшеница). В ходе реструктуризации так и не удалось создать конкурентоспособную промышленную базу. Во многих случаях это частично связано с непредсказуемой регуляторной политикой, которая препятствует эффективному взаимодействию между государственными и частными игроками.

Уровень открытости и значение международной торговли значительно различаются, в зависимости от страны. Высокая стоимость транспортировки в другие регионы мира и относительно низкая конкурентоспособность – это причины относительно высокой доли торговли в рамках СНГ продуктами, не связанными с газом и нефтью. Страны Восточной Европы в целом лучше интегрированы в мировую торговую систему, так как они находятся ближе к основным рынкам и имеют более эффективное нормативное законодательство. Однако в регионе все еще наблюдается огромный потенциал в плане роста объемов торговли. Концентрация рынков делает эти страны очень уязвимыми в случае замедления экономического роста в Европейском союзе. Кроме того, страны во всем регионе страдают от значительного дефицита торгового баланса, причем объемы импорта в некоторых странах почти в три раза превышают доходы от экспорта.

Интеграция в международную торговую систему и получение соответствующих преимуществ остается важной целью для стран в регионе. Работа ведется в различных направлениях: вступление в ВТО восьми стран; вхождение стран Восточной Европы в состав Европейского союза; выход на китайский рынок для Центральной Азии; и рост осведомленности о важности укрепления формальных региональных сетей. Доступ к рыночной информации и широкое распространение непрозрачных НТМ – это серьезные препятствия для торговли как в рамках региона, так и за его пределами. Недавние события, такие как вступление Российской Федерации в ВТО в декабре 2011 года и образование таможенного союза с участием Беларуси, Казахстана и Российской Федерации, создают возможности и вызовы для государств-членов и региона в целом. Недавнее соглашение о создании зоны свободной торговли, подписанное Российской Федерацией и большинством стран СНГ, станет важным шагом для успешной интеграции соседних государств в регионе.

Несмотря на явную необходимость в помощи в развитии и диверсификации торговли, страны Восточной Европы и Центральной Азии не получали большого внимания или финансирования в рамках программы «Содействие торговле». ИТЦ стремится приложить усилия, чтобы расширить доступ региона к финансированию, которое поможет увеличить экспорт для МСП.

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ

Создание рабочих мест и стимулирование высокого роста с участием большого количества сторон – это приоритетные направления деятельности для всех правительств в регионе. Основные направления реформ – это политики, которые позволяют улучшить деловое окружение; обеспечение одинакового доступа к государственным услугам, таким как здравоохранение и социальные службы; повышение прозрачности, управления и качества институтов; обеспечение дальнейшей интеграции региональной торговли; и совершенствование трудовых навыков. Так как правительства признают важную роль МСП в экономическом развитии, спрос на услуги ИТЦ со стороны стран в регионе продолжает возрастать.

Требования рыночной экономики и внимание к качеству все еще в новинку в регионе, и МСП сложно соблюдать требования к качеству и технические стандарты. Они получают мало институциональной поддержки в этой сфере. Инфраструктура управления качеством (особенно в Центральной Азии) не развита и является основным препятствием на пути к диверсификации экспорта, когда необходимо выйти на более требовательные рынки. Как показывает опыт работы ИТЦ в регионе, чтобы решить эти проблемы, очень важно создавать партнерства с ассоциациями и УСТ, которые работают в частном секторе. Разработка проектов партнерами-участниками оказалась важным фактором успеха. Если это возможно, ИТЦ старается вступать в партнерские отношения с партнерами на местах и другими поставщиками услуг ТПСТ, а также применять гармоничные подходы к содействию торговле и ее развитию. Организация активно участвует в региональных встречах и проектах в рамках программы «Содействие торговле», которые разрабатываются на базе Специальной программы ООН для стран Центральной Азии (СПСЦА), а также в проектах, которые разрабатываются на основе заявления министров «Содействия торговле» СПСЦА, сделанного в Баку в 2010 году.

ИТЦ определил четыре направления деятельности, которые могут значительно повлиять на интеграцию МСП в мировую торговую систему. Эти четыре направления описаны ниже. Мы реализуем текущие проекты по каждому из этих направлений и стремимся получить дополнительное финансирование, чтобы расширить эти проекты и помочь большему числу компаний и УСТ.

### *Расширение конкурентоспособности благодаря вертикально интегрированному развитию отраслей*

Из-за советского наследия большинству МСП в регионе не хватает навыков, необходимых для эффективной работы в условиях рыночной экономики. Опыт ИТЦ, подтвержденный различными внешними оценками, показывает, что проекты приносят больше всего пользы, когда они реализуются комплексно: когда проблемы качества продукции, эффективности производства, доступа к информации о рынках и торговой аналитике решаются в рамках вертикально интегрированных процессов развития отраслей.

После успешных проектов в пищевой промышленности (2003-2009 гг.) в рамках проектов в Кыргызстане и Таджикистане будет продолжаться работа над диверсификацией экспорта МСП в текстильной и трикотажной отрасли, причем эти проекты реализуются в тесном сотрудничестве с отраслевыми объединениями и соответствующими министерствами. 90% работников текстильной и трикотажной промышленности в Таджикистане – это женщины, поэтому данный проект приносит особую пользу именно женщинам.

МСП также будут получать пользу от проектов, цель которых – улучшить навыки в сфере ключевых бизнес-процессов, а также улучшить навыки в следующих областях: поиск поставщиков, управление качеством, разработка продуктов и маркетинговые операции. Помощь ИТЦ в плане реализации принципов управления качеством и сертификации обеспечит

производство высококачественных и надежных товаров и услуг в соответствии с требованиями целевых рынков.

В странах региона СПСЦА в тесном сотрудничестве с другими партнерами по развитию, такими как Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН), Программа развития ООН (ПР ООН) и Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), ИТЦ разрабатывает серии проектов, чтобы повысить конкурентоспособность в отраслях с потенциалом роста и лучше позиционировать компании, так чтобы они могли выходить на новые рынки и интегрироваться в мировые цепочки поставок.

#### *Усовершенствование инфраструктуры управления качеством*

Не только МСП сложно соблюдать требования к качеству: инфраструктура управления качеством не развита и является основным препятствием на пути к диверсификации экспорта, когда необходимо выйти на более требовательные рынки.

Деятельность, связанная со стандартизацией, проверкой качества и метрологией (SQAM), а также санитарными и фитосанитарными мерами, является ключевой для данного направления работы ИТЦ: усовершенствование инфраструктуры качества, так чтобы компании из текстильной, трикотажной, сельскохозяйственной и других отраслей получали преимущества от центров международной сертификации и аккредитации. Недавно Центр аккредитации Кыргызстана (ЦАК) успешно усовершенствовал свои процедуры с помощью ИТЦ, чтобы соблюсти требования Международной кооперации по аккредитации лабораторий (ILAC). Уже была проведена предварительная оценка заявки на членство в ILAC, и сейчас ЦАК работает над реализацией рекомендаций этого анализа, готовясь к окончательной оценке заявки на членство в ILAC, которая будет проведена в 2012 году.

В 2012 году и в последующие годы ИТЦ будет продолжать поддерживать координацию инфраструктуры SQAM с требованиями ВТО в Кыргызстане и Таджикистане. На конец 2012 года планируется новая оценка потребностей: на основе этих данных ИТЦ будет искать финансирование для реализации проектов.

#### *Совершенствование учреждений, которые предоставляют высококачественные услуги в области содействия торговле и наращивают потенциал в области торговой информации*

Ключ к диверсификации экспорта – это знание нетрадиционных экспортных рынков и ниш, где МСП могли бы иметь сравнительное преимущество. Однако на данный момент МСП в регионе не имеют доступа к таким услугам. Модернизация услуг, которые предоставляются УСТ путем расширения доступности и использования торговой информации и укрепления институционального и человеческого потенциала, играет важную роль в поддержке интеграции торговли. За некоторыми примечательными исключениями, УСТ в регионе имеют ограниченный потенциал по предоставлению качественных услуг большому кругу предприятий – это еще одно следствие плановой экономики. В то же время опрос клиентов в регионе за 2011 год показал, что респонденты подчеркивают важность деятельности ИТЦ по наращиванию потенциала УСТ, что, в свою очередь, сможет помочь экспортерам.

ИТЦ разработал несколько предложений проектов для УСТ в регионе, которые были рассмотрены и утверждены Руководящим комитетом СПСЦА. Этот список включает создание и продвижение региональной сети УСТ в регионе (этот проект был разработан по просьбе Агентства содействия экспорту в Афганистане, AzPromo (Азербайджан) и KAZNEX (Казахстан) в декабре 2010 года). Наблюдается устойчивый спрос на развитие базового потенциала в области анализа рынков и преобразования торговой информации в конкретную торговую информацию. УСТ и МСП сталкиваются с одним барьером при использовании инструментов торговой информации – низкий уровень знания иностранных языков в регионе. При наличии ресурсов ИТЦ планирует сделать инструменты торговой информации доступными на русском языке и провести адаптацию материалов с учетом местных особенностей. ИТЦ также готовит руководство по НТМ на рынке Европейского союза для отдельных пищевых продуктов, которые поставляются из Беларуси, Российской Федерации и Казахстана.



Если будет предоставлено финансирование в рамках программы «Единая ООН» для Албании (2012-2016 гг.), ИТЦ планирует провести семинары по конкурентной информации, а также предоставлять консультационные услуги и технические решения новому Албанскому агентству инвестиционного развития. В Казахстане ИТЦ планирует провести оценку ОСТ, чтобы оценить пробелы в потенциале УСТ. ИТЦ будет реализовать методологию МСО в Казахстане, Беларуси, Кыргызстане, Российской Федерации и Турции в рамках своей деятельности по укреплению УСТ.

#### *Организация частно-государственного диалога для развития торговли*

За последние годы в регионе реализовалось множество проектов, чтобы усилить внутреннюю экономическую интеграцию. В то же время несколько стран все еще участвуют в процессе вступления в ВТО. Таким образом, участие частного сектора в разработке торговых политик и переговорах – это важное направление деятельности ИТЦ. ИТЦ будет помогать бизнес-сообществу принимать участие, понимать и извлекать пользу из торговых соглашений. В Таджикистане мы запускаем новый проект (финансируется Швейцарией) по развитию потенциала частного сектора в рамках процесса вступления в ВТО. Планируется запустить похожие проекты в других странах СПСЦА. В Беларуси, Казахстане и Российской Федерации будет проведен ряд семинаров по последствиям для бизнеса, связанным со вступлением в ВТО: эти семинары будут организованы для органов власти, образовательных учреждений и предприятий.

В Кыргызстане ИТЦ планирует разработать национальную экспортную стратегию, которая поможет стране превратить доступ к рынкам в бизнес-возможности. Кроме того, планируется помогать бизнес-сообществу определять и выражать свои потребности в сфере торговли. Чтобы помочь правительству разработать свои позиции на переговорах с торговыми партнерами и проанализировать свои политики, ИТЦ будет анализировать НТМ, влияющие на экспортеров из Казахстана, в рамках исследования торговых потребностей, которое проводится в стране совместно с ЕЭК ООН.

## ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН

### КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

#### ВВП на душу населения, доллары США, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 23172 доллара США (Багамские острова)
- 739 долларов США (Гаити)

#### ВВП на душу населения, доллары США, ППС, 2011, диапазон (по оценкам МВФ):

- 30962 доллара США (Багамские острова)
- 1241 доллар США (Гаити)

#### Рост ВВП за год, %, 2011, диапазон (по оценкам Справочника ЦРУ по странам мира):

- 10,5% (Панама)
- -2,1% (Антигуа и Барбуда)

#### Индекс социального развития за 2011 год, диапазон мест в рейтингах:

- 44 (Чили)
- 156 (Гаити)

#### Население в 2011 году – диапазон:

- 192 млн. (Бразилия, официальные данные)
- 52000 (Сент-Китс и Невис, официальные данные за 2009 год)

#### Количество стран:

33, включая 1 НРС-МОРГ, 2 РСНВ и 14 МОРГ

#### Количество стран, где в 2011 году реализовались проекты ИТЦ:

18, включая 1 НРС-МОРГ, 1 РСНВ и 12 МОРГ

#### Сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2011 г.:

3,6 млн. долларов США

#### Прогнозируемая сумма финансирования проектов ИТЦ в регионе, 2012 г.:

2,0 млн. долларов США

#### Доля в проектах ИТЦ для стран и регионов, 2011 г.:

11%

#### Региональные партнеры ИТЦ и подрегионы:

- Центральная Америка<sup>13</sup> и Мексика
- Южная Америка<sup>14</sup>
- Страны Карибского бассейна<sup>15</sup>



#### Примеры фактов торговли, 2010 (Карта торговли ИТЦ)

Экспорт из региона: 5,9% от мирового экспорта товаров, а именно:

- 55% лангустов и других морских ракообразных, в замороженном виде (15% из Бразилии)
- 34% цитрусовых фруктов и цедры лимона (15% из Мексики)
- 31% мяса и ливера птицы (28% из Бразилии)

Импорт в регион: 5,6% от мирового импорта товаров, а именно:

- 42% зерна сорго (30% для Мексики)
- 21% кукурузной муки (6% для Гватемалы)
- 19% дезодорантов и антиперспирантов для личной гигиены (6% для Бразилии)

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

В 2011 году рост в регионе стал более устойчивым, что подтвердило тенденцию постепенного восстановления после сложного 2009 года. Экономическая комиссия по странам Латинской Америки и Карибского региона сообщила, что в 2011 году рост ВВП составил 4,3%, после того как в 2010 году был зафиксирован сильный скачок роста в размере 5,9%. На протяжении 2011 года страны Южной и Центральной Америки демонстрировали уверенный рост (4,6% и 4,1%

<sup>13</sup> Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Панама.

<sup>14</sup> Аргентина, Венесуэла (Боливарианская Республика), Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия (Многонациональное государство), Уругвай.

<sup>15</sup> Багамские острова, Барбадос, Белиз, Куба, Доминиканская Республика, Гайана, Гаити, Ямайка, Организация восточных стран Карибского бассейна (ОВСК: Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины), Суринам, Тринидад и Тобаго.

соответственно). За этот период Бразилия стала шестой по размеру экономикой в мире, а страны Карибского бассейна продолжают сталкиваться с проблемой низкого роста ВВП (всего лишь 0,7%). Эту тенденцию удалось преодолеть только в Гаити: экономика этой страны выросла на 5,4%, после того как она сократилась на 5,1% в 2010 году.

Несмотря на, в принципе, обнадеживающие показатели за 2011 год, перспективы на 2012 год остаются неопределенными, учитывая опасность спада в Европе, которая является ключевым экспортным рынком. Большее падение мировой экономики может повлиять на регион различным образом, а именно: снижение экспорта в развитые страны, снижение объемов ПИИ в регионе или даже отток ресурсов, возможность более сильной конкуренции на рынках третьих стран и на внутреннем рынке со стороны других регионов из-за искусственно сниженных цен, что вызвано мировым перепроизводством товаров. В то же время прогнозируется, что туризм и денежные переводы – важные источники иностранной валюты в прошлом году – все так же будут стимулировать рост экономики в 2012 году.

Значительный рост экспорта из региона за последние два года (27% в 2010 году, 23% в 2011 году) в основном стал результатом роста цен на товары и сырье, а не увеличения объемов. Исключением стала Центральная Америка, где также был зафиксирован значительный рост объемов экспорта. Южноамериканские страны продолжили диверсифицировать свой экспорт, переключаясь с рынков США и Европы, которые всегда были их традиционными торговыми партнерами. Благодаря этому повышаются их шансы справиться с уменьшением импорта со стороны развитых стран в 2012 году. Внутрорегиональная торговля, хотя и растет, но все еще не может продемонстрировать свой потенциал: на данный момент этот показатель составляет всего лишь 20% от всего экспорта – это более чем в 2 раза меньше показателей Азии.

Спустя 2 года после падения экономики в 2009 году безработица снизилась до 6,8% (ниже, чем до кризиса) после достижения пика 8,1% в 2009 году. Тем не менее в регионе сохраняются многие структурные проблемы, которые, в частности, влияют на возможность трудоустройства для большинства уязвимых групп населения, включая женщин и молодежь. В регионе продолжает снижаться количество бедного населения, однако целевые показатели ЦРДТ, связанные с устранением крайней бедности, все еще далеки от реализации. В то же время все чаще правительства в регионе уделяют особое внимание созданию рабочих мест и борьбе с бедностью, включая эти пункты в списки приоритетов национального развития: благодаря этому повышаются шансы справедливого и активного роста, что повлияет на благосостояние большого количества людей.

## КАРТИНА РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Многолетний процесс либерализации и интеграции торговли ускорился за последние два года, и большинство стран добились значительного прогресса в этом направлении. Например, были подписаны Соглашение о зоне свободной торговли в Северной Америке, Соглашение о зоне свободной торговли между Доминиканской Республикой, Центральной Америкой и США, соглашения об экономическом партнерстве и несколько двусторонних и многосторонних соглашений. В то же время постепенная отмена льготных режимов на традиционных экспортных рынках показала низкую конкурентоспособность определенных стран в регионе, особенно в Центральной Америке и Карибском бассейне. Чтобы решить эти проблемы, ИТЦ направляет свою помощь на усовершенствование институциональных структур, в частности, в сфере делового окружения, правил импорта и экспорта и их внедрения, и стандартов. Чтобы восстановить свою конкурентоспособность в условиях более либеральной экономики, этим странам необходимо уходить от традиционного экспорта товаров, внедряя инновации и переходя к производству товаров с более высокой стоимостью и продвинутых услуг. В свою очередь, это может помочь побороть последствия неравномерного распределения доходов и снизить вред для окружающей среды.

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНИЦИАТИВЫ

Один из уроков, которые извлек ИТЦ во время работы в регионе, заключается в следующем: странам не хватает универсальных решений, так как у них очень специфические требования и им нужны индивидуальные подходы. ИТЦ реагирует на эти требования, повышая

конкурентоспособность экспорта продукции МСП с более высокой добавленной стоимостью путем диверсификации и внедрения инноваций. Чтобы поддержать эти цели на институциональном уровне, также важно укреплять институциональные структуры: это поможет экспортерам предлагать свою продукцию на большем количестве рынков, включая покупателей в рамках региона. Необходимо прикладывать усилия, чтобы переориентировать экспортные стратегии в сторону быстро растущих рынков продуктов и услуг и обеспечить выход уязвимых групп производителей на экспортные рынки. Чтобы добиться среднесрочных и долгосрочных результатов при реализации этих целей, деятельность ИТЦ в 2012-2013 гг. будет сосредоточена на следующих направлениях:

#### *Укрепление поставщиков услуг по содействию торговле*

Уровень развития и показатели работы УСТ сильно различаются в каждой стране. В Южной Америке традиционно имеется много государственных и частных УСТ, которые уже давно работают в этой сфере. Что касается Центральной Америки, то хотя частные УСТ уже давно здесь работают, в некоторых случаях национальные ОСТ были созданы или реструктурированы совсем недавно. В Карибском бассейне страны создали региональные органы для продвижения и развития торговли. Разнообразие учреждений в различных странах дает возможность сравнивать результаты работы и обмениваться успешным опытом между УСТ. Оценка ОСТ, которая проводилась ИТЦ в 2011 году в Колумбии, будет расширена в 2012 году на Сальвадор и Карибский регион, что в итоге позволит повысить осведомленность о передовых методах работы в регионе. Ожидается, что просьбы от Эквадора, Мексики, Доминиканской Республики и Кубы о наращивании потенциала своих национальных ОСТ и отраслевых УСТ преобразуются в новые проекты технической поддержки, если удастся найти и привлечь финансирование для этого региона.

На протяжении 2012 года будет оказываться поддержка местным учреждениям в Перу и Мексике, так чтобы они могли разрабатывать и адаптировать свои услуги по дизайну и маркетингу в трикотажной и ювелирной отрасли, что позволит их клиентам повысить свою экспортную конкурентоспособность. В рамках проекта для Северного коридора Перу, который финансируется Швейцарией, будет обеспечиваться доступ к услугам по развитию для УСТ, которые работают в важных агропромышленных отраслях в регионе: эти отрасли традиционно не имели доступа к услугам по содействию торговле, так как эти районы находятся на значительном удалении от столицы.

#### *Помощь МСП по участию в мировых цепочках поставок*

Рост прибыли МСП путем повышения доли товаров с более высокой добавочной стоимостью в традиционной структуре экспорта, модернизации производственных процессов, улучшения контроля качества, выхода на экспортные рынки услуг и получения доступа к рыночной аналитике – это проблемы, которые являются характерными для многих экспортеров в регионе. Стратегия ИТЦ направлена на поощрение инноваций и наращивание потенциала экспортеров, так чтобы они могли прогнозировать спрос и выходить на новые рынки, предлагая продукты с более высокой добавочной стоимостью и квалифицированные услуги. Например, сейчас в Доминиканской Республике планируется проект по развитию ремесел: цель проекта – внедрить инновации, так чтобы повысить конкурентоспособность ремесленной отрасли и продвинуть свою продукцию в сфере высокой моды и дизайна интерьеров. Этот проект также будет примером внутрирегионального сотрудничества в сфере технической помощи, так как будет реализовываться с помощью колумбийских специалистов.

Женщины-владелицы компаний в ювелирной отрасли и в сфере производства одежды и аксессуаров из шерсти альпака, которые работают в Мексике и Перу, получают поддержку по выходу на рынок США в рамках программы ИТЦ «Женщины и торговля». Хотя доля женщин очень высока в этих отраслях, их участие в международной торговле ограничено из-за недостатка знаний о требованиях рынках и бизнес-возможностях.

Программе «Этическая мода» требуются ресурсы, чтобы реализовать проект в Гаити, что позволит расширить экономические возможности уязвимых групп ремесленников, обеспечивая для них выход на международный рынок моды. В рамках проекта также будут поддерживаться экологические материалы и продукты, которые можно будет включить в элитные дизайнерские

коллекции. Еще один планируемый проект направлен на повышение доходов кофейной отрасли в Гаити. Ожидается, что программа ТССЕР (инициатива, которая должна содействовать торговле биологически разнообразными продуктами, произведенными с использованием экологических методов), которая была запущена в Перу в 2011 году, будет обеспечивать устойчивое потребление лесной продукции, не связанной с заготовкой древесины.

#### *Повышение доступности и использование торговой информации*

Доступ к своевременной и необходимой торговой информации – это один из критических факторов, которые определяют конкурентоспособность экспортеров. Ежегодные опросы клиентов ИТЦ постоянно показывают, что эти услуги требуются клиентам в этом регионе. В 2012 году и в последующие годы ИТЦ планирует применять свой опыт и проводить обучение по использованию инструментов торговой информации, так чтобы УСТ и МСП могли полноценно использовать эти инструменты и методологии для поиска рынков и диверсификации своего экспорта.

Чтобы обеспечить устойчивые результаты в рамках своих проектов, ИТЦ будет продолжать наращивать потенциал УСТ, чтобы они могли накапливать и распространять необходимую торговую информацию с использованием соответствующих инструментов и методологий, включая те, которые были предоставлены ИТЦ. Одновременно мы будем продолжать разрабатывать и предоставлять торговую информацию мирового класса МСП, а также будем публиковать и распространять торговую информацию по отраслям и предоставлять индивидуальную поддержку учреждениям, которым необходимо развить или нарастить свой потенциал в области сбора, анализа и распространения торговой информации.

Несколько стран в регионе обратились в ИТЦ за помощью, чтобы повысить прозрачность информации по НТМ и лучше понять все более сложные правила международной торговли. Сейчас проводится ряд опросов по НТМ среди репрезентативной выборки предприятий-экспортеров, которые работают в различных отраслях. Проект реализуется при поддержке региональных партнеров в Ямайке, Парагвае, Перу, Тринидаде и Тобаго и Уругвае. Ожидается, что в будущем он охватит и другие страны. Как ожидается, результаты опросов улучшат торговые политики, так как позволят собрать информацию о влиянии НТМ, чтобы можно было использовать ее в торговых переговорах и при разработке политик развития экспорта.

#### *Расширение присутствия в регионе*

Благодаря учреждению регионального офиса в Мехико ИТЦ получил дополнительное средство, с помощью которого можно добиваться интеграции МСП в мировую торговую систему. Это позволит расширить контакты с новыми клиентами, партнерами и спонсорами, что в итоге создаст новые возможности для разработки региональных проектов. Наше присутствие в регионе также будет способствовать диалогу и партнерствам с сетями национальных учреждений и ОСТ и УСТ на уровне штатов (прежде всего в Мексике). Кроме того, это позволит обмениваться передовым опытом, более эффективно охватывая более широкую аудиторию.

## Основная цель: торговля в сфере услуг

В 2012-2013 гг. ИТЦ планирует разработать комплексный портфель проектов для сферы услуг, реагируя на возрастающее значение экспорта услуг в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. Сейчас сфера услуг обеспечивает почти 50% ВВП в странах с низким уровнем доходов, а доля развивающихся стран в мировом экспорте услуг выросла с 14% в 1990 году до 21% в 2008 году. Социальное влияние хорошо функционирующего сектора услуг огромно, и качество и доступность телекоммуникационных, транспортных и профессиональных услуг значительно способствует общему росту экспортной конкурентоспособности экономики, включая производственные и сельскохозяйственные отрасли. Так как эта отрасль производит продукцию с более высокой добавочной стоимостью, то она может стать альтернативным фактором роста для устойчивого экономического развития и уменьшения бедности. Как результат, многие развивающиеся страны обратились в ИТЦ за поддержкой, чтобы улучшить экспорт своих услуг и диверсифицировать свою торговлю.

### Текущая деятельность ИТЦ в сфере услуг

Текущая деятельность ИТЦ в сфере услуг охватывает различные технические области и направления: ИТЦ наращивает уверенность заинтересованных сторон в разработке соответствующих политик и процессов регуляторных реформ, например, в формулировке торговых политик для Африки и региональной интеграции в сфере услуг. ИТЦ активно укрепляет роль УСТ в области отстаивания интересов бизнеса при разработке торговых политик в сфере услуг и обеспечивал частно-государственный диалог, чтобы улучшить понимание деловых аспектов, связанных с развитием услуг и либерализацией. ИТЦ также поддерживает страны-партнеры в плане разработки экспортных стратегий для сектора услуг. Мы реализуем проекты, чтобы повысить конкурентоспособность экспортеров в различных секторах услуг, например, в сфере ИТ-технологий в Бангладеш и в сфере активного туризма для нескольких африканских стран. Благодаря программам по обучению преподавателей ИТЦ удалось нарастить потенциал МСП в области экспортного маркетинга и продвижения брендов.

### Планы на будущее: разработка комплексного проекта для сферы услуг

В соответствии с ключевыми вехами Стратегического плана и учитывая отзывы клиентов, ИТЦ ставит перед собой цель еще больше укрепить и систематизировать проекты для сферы услуг, нарабатывая значительный опыт в следующих областях:

- **Повышение прозрачности сферы услуг.** Мы будем расширять доступ и наращивать потенциал для торговой информации в сфере услуг. Сюда будет входить сбор и анализ региональных и двусторонних соглашений на оказание услуг с помощью нового инструмента анализа рынков – Карта услуг (Services Map). Кроме того, будет собираться и анализироваться информация по НТМ, которые затрагивают экспортеров услуг.
- **Укрепление благоприятной среды для сферы услуг.** Мы будем обеспечивать уверенность заинтересованных сторон при разработке соответствующих политик и процессов регуляторных реформ, чтобы либерализовать сферу услуг. Мы также будем заниматься укреплением ассоциаций и коалиций, которые работают в сфере услуг в развивающихся странах, так чтобы они могли лучше отстаивать потребности своих членов.
- **Укрепление потенциала предприятий и расширение прямого экспорта услуг в отдельных отраслях.** В рамках этой задачи будет развиваться потенциал кластеров МСП в отдельных сферах услуг. Кроме того, мы будем помогать странам-партнерам расширять прямой экспорт услуг с использованием интегрированного подхода к развитию отрасли. Проекты будут включать укрепление производственно-сбытовой цепочки в рамках отдельных сфер услуг.

Чтобы реализовать эти цели, ИТЦ сейчас разрабатывает программу для сферы услуг, которая будет включать разработку идей проектов, налаживание сотрудничества с партнерскими организациями и реализацию проектов. Чтобы обеспечить оперативную эффективность, мы будем использовать существующий потенциал и уроки, усвоенные в ходе предыдущих проектов, которые реализовались как с участием ИТЦ, так и с участием партнерских учреждений. В более долгосрочной перспективе мы планируем создать учреждения, которые будут предлагать услуги по всем пяти бизнес-направлениям: торговая информация, конкурентоспособность экспорта, укрепление УСТ, экспортные стратегии и коммерческие и торговые политики. Благодаря этому мы сможем расширить свой опыт в сфере торговли товарами.

Чтобы удовлетворить соответствующим образом растущий спрос в этой сфере, который мы наблюдаем со стороны своих клиентов, нам требуется финансовая поддержка от агентств-спонсоров, чтобы установить направления сотрудничества с партнерскими учреждениями.



# ПОВЫШЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Корпоративное развитие необходимо, чтобы обеспечить оказание технической поддержки ИТЦ на местах. В этой главе описывается деятельность, направленная на повышение производительности и эффективности организации.

## КОНЦЕНТРАЦИЯ НА КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ И ПОСЛЕДСТВИЯХ

Продолжение оценки эффективности ТПСТ – это важная задача на 2012 год. Эта задача реализуется в рамках более обширного подхода ИТЦ «Управление для достижения результатов развития» и будет учитываться на уровне проектов, программ, стран и на глобальном уровне.

На проектном и программном уровне усовершенствованные процессы УР и управления проектным циклом ИТЦ позволят упростить систематический контроль и оценку итогов и результатов и получить лучшее представление о цепочке результатов. Очевидно, что результаты могут быть получены только при участии партнеров по проекту, вот почему от них требуется играть активную роль в полном проектном цикле. Опыт, полученный в конкретных проектах, также послужит отличной базой для разработки последующих и связанных проектов, а также для внесения модификаций в программы ИТЦ. Кроме того, в 2012 году будет проводиться тщательная оценка работы и будет продолжаться модернизация системы информации о проектах.

ИТЦ будет стремиться добиться целей УР на корпоративном уровне в 2012 году. Сюда входит разработка интегрированной архитектуры проектной отчетности, которая базируется на гармонизированных конечных результатах и последствиях на корпоративном уровне, на уровне секций и на уровне проектов. Кроме того, будет проводиться уточнение Стратегического плана и Схемы.

Основные задачи, которые будут реализованы в 2012 году в рамках подготовки к Стратегической структуре 2014-2015 гг. и Корпоративной структуре (логической структуре), включают проведение внешних консультаций с основными партнерами, координацию конечных результатов и последствий на уровне секций и субпоказателей с использованием логической структуры, а также уточнение сроков и источников доказательств для каждого из показателей, который относится к стратегическим целям.

## ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

В 2012 году ИТЦ консолидирует непрерывные процессы по улучшению и продвинется вперед к обеспечению того, чтобы бизнес-процессы поддерживали оперативные результаты с учетом стратегических целей. Мы сосредоточимся на успешной реализации проектов и программ, обеспечивая разумное и грамотно управляемое использование человеческих и финансовых ресурсов. Как и в предыдущие годы, сферой, особенно требующей дополнительного финансирования, является предоставление юридических услуг, так как увеличатся рабочие нагрузки по подготовке меморандумов о взаимопонимании (MOU) и по предоставлению юридических услуг для всех программ.

Основной элемент цикла стратегического планирования ИТЦ – это Стратегический план, который определяет стратегические направления работы организации на четыре года. Стратегический план на 2012-2015 гг. задает ключевые вехи, которые позволяют направить работу ИТЦ в рамках двухлетних циклов. В Стратегической структуре были определены показатели с целью повышения стандартов и поддержки повышения эффективности деятельности.

ИТЦ будет продолжать укреплять механизмы ежеквартальной и ежемесячной отчетности, которая охватывает финансы, человеческие ресурсы, централизованные службы поддержки, реализацию ИТ-стратегий, реализацию проектов в 2012 году и показатели конечных

результатов, в рамках Объединенной информационной системы мониторинга и документации (ОИСМД).

Чтобы лучше обслуживать своих клиентов и поддержать эффективную реализацию проектов, ИТЦ развернет систему управления отношениями с клиентами. Это будет централизованное хранилище всех контактных данных и записей об общении с клиентами. Благодаря этому на внутреннем уровне сотрудники будут более согласованно работать с бенефициарами и спонсорами. Система включает ряд текущих бизнес-процессов, включая управление комментариями для файла, регистрацию финансирования для стран-бенефициаров, управление событиями и отслеживание конечных результатов в сравнении с корпоративными задачами, как показано в ОИСМД. Вторая фаза системы будет включать регистрацию, управление и автоматизацию процессов, связанных с Меморандумами о взаимопонимании (MOU), грантами и письмами-подтверждениями; управление корреспонденцией; публикации и обязательную отчетность.

В 2012 году ИТЦ и спонсоры продолжат финансировать проведение ежегодной программы оценки проектов, опроса клиентов и персонала и интеграции результатов в деятельность организации. Мы поделимся своим опытом внутреннего и внешнего анализа, чтобы обеспечить соблюдение стандартов качества при проведении оценки и извлечь положительный опыт из оценки.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗ РЕСУРСОВ

ИТЦ будет продолжать работать в сфере контроля и управления своими внутренними и внешними оперативными и управленческими ресурсами. В рамках Оперативного плана мы планируем обеспечить ежегодные внебюджетные расходы в размере 48 млн. долларов США в 2012 году. После того как за три предыдущих года удалось добиться значительных успехов в сфере реализации, в этом году необходимо обратить особое внимание на качество проектов и конечные результаты. Важным фактором достижения этого будет успешное управление и своевременная реализация более крупного портфеля и более крупных программ в рамках этого портфеля, причем необходимо будет добиваться как можно большей эффективности от потраченных средств.

ИТЦ работает над развитием донорских взаимоотношений с национальными донорами, оказывающими двустороннюю поддержку. В 2012 году будут реализованы стратегии, которые позволят использовать возможности, доступные в рамках таких программ, как РИС и «Единая ООН». Конечная цель – укрепить стратегические и долгосрочные партнерства с региональными банками, Всемирным банком, Организацией ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Секретариатом Содружества, двусторонними программами развития и другими учреждениями, которые предоставляют финансирование.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

ИТЦ работает в сложной финансовой обстановке, получая финансирование из ряда источников в разные сроки и на разных условиях. Учитывая эти ограничения, организация продолжит совершенствовать механизмы управления финансами.

Что касается интегрированных корпоративных инструментов и стандартов бухгалтерского учета, то необходимо будет вкладывать средства в совершенствование управления финансами путем реализации новых Международных стандартов бухгалтерского учета, принятых в госучреждениях (МСУГС), а также определять требования для нового проекта по управлению ресурсами предприятия – Утоја. Мы будем продолжать вкладывать средства в проект Утоја и реализацию МСУГС, так как они позволяют еще больше реализовать требования УР в ИТЦ и координируются с системными инициативами ООН.

На протяжении 2012 года будет продолжаться обучение по этим системам, кроме того, будут определены и согласованы с внешними аудиторами политики соблюдения МСУГС. Будет проведена подготовительная работа и моделирование финансовых отчетов. Это поможет реализовать нашу задачу, связанную с повышением эффективности расходов и управления

финансами. Как и в предыдущие годы, Комиссия высшего руководства будет получать ежемесячные отчеты о финансовых показателях, а также о ходе реализации проектов. Это положительно скажется на финансовой подотчетности перед высшим руководством и сторонними учреждениями.

Управление денежными потоками имеет решающее значение для беспрепятственного осуществления проектов. За счет тщательно контролируемого использования оперативного резерва организация может выделять средства на проекты и таким образом обеспечивать непрерывность деятельности. Мы будем стремиться увеличить текущие резервы в ходе консультаций со спонсорами.

## ИНВЕСТИЦИИ В КАДРЫ И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Персонал ИТЦ – организации, основанной на знаниях и информации – является ключевым фактором в успехе нашей организации. Таким образом, мы будем продолжать разрабатывать инициативы по корпоративному обучению, цель которых – улучшить показатели работы персонала в плане поддержки оперативных проектов.

Состоящая из пяти частей стратегия трудовых ресурсов, как прописано в Стратегическом плане, является ключевым инструментом при инвестировании в персонал и при работе с программой управления человеческими ресурсами. Ключевые вехи на 2012 год включают реализацию политик обучения и развития, планирование карьерного роста и постоянное обучение. На 2012 год запланированы следующие инициативы по обучению и развитию:

- обучение по разработке проектов, семинары по вопросам реализации и управления;
- обучение для улучшения навыков руководства, управления и контроля;
- обучение по вопросам подотчетности и коммуникации;
- обучение по управлению производительностью.

В 2011 году была запущена программа по обучению специалистов по подбору персонала, которая поможет руководителям подбирать персонал на фиксированный срок. Сейчас доступна программа, которая состоит из 4 модулей. Начиная с 1 января 2012 года, были введены новые политики по подбору персонала и централизованные органы анализа, которые соответствуют текущим политикам ООН. Будет внедрена новая информационная система, которая будет поддерживать управление процессами с высокой текучкой кадров, такими как прием на работу и распределение консультантов ТПСТ. Этот проект будет реализовываться с учетом опыта внедрения новой автоматизированной системы в 2011 году, которая используется для подбора и управления стажерами.

Инвестируя в эти программы, мы будем вкладывать средства в наиболее ценный актив – персонал. Повышая знания сотрудников, их навыки управления проектами, программами и людьми, углубляя в них понимание своей роли в организации и роли организации для них, ИТЦ будет укреплять свою команду и повышать эффективность работы ее членов, что в итоге позволит добиться непрерывного развития экспорта для бенефициаров программ ИТЦ.



Международный Торговый Центр (ИТЦ) - совместное агентство Всемирной Торговой Организации и Организации Объединенных Наций.

**Адрес:** ИТЦ  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Geneva, Switzerland

**Почтовый адрес:** ИТЦ  
Palais des Nations  
1211 Geneva 10, Switzerland

**Телефон:** +41-22 730 0111

**Факс:** +41-22 733 4439

**E-mail:** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

**Интернет:** <http://www.intracen.org>

