

2008

ЕЖЕГОДНЫЙ
ДОКЛАД МЕЖДУНАРОДНОГО
ТОРГОВОГО ЦЕНТРА

ИНВЕСТИЦИИ В

ЖЕНЩИНЫ ПРОДЕИ

Экспорт может создать дополнительные рабочие места и повысить доходы, экспортная деятельность способствует повышению навыков, расширению возможностей для женщин и решению приоритетных задач по защите окружающей среды.

ИТЦ стремится вкладывать средства в людской потенциал для обеспечения стабильности торговли и практических преимуществ программы содействия торговле.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

ОБЗОР

Торговые условия в 2008 г.	
Содействие торговле (А4Т)	
Помощь странам в достижении Целей развития тысячелетия	
Стратегическое перепозиционирование ИТЦ на глобальном, региональном и национальном уровнях	
Стратегическое планирование	
Оказанная в 2008 г. помощь	

ЦРДТ 1: ИСКОРЕНИТЬ ЧРЕЗВЫЧАЙНУЮ БЕДНОСТЬ И ГОЛОД

<i>В рамках программ и проектов ИТЦ за счет создания возможностей выхода на мировой рынок создаются преимущества, которые могут получить даже самые бедные и отдаленные сообщества и организации.</i>	
Содействие экспорту продукции мелких фермеров	15
Устойчивый туризм	16

ЦРДТ 3: РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИДЕИ ПОЛОВОГО РАВЕНСТВА И ПРАВ ЖЕНЩИН

Каким образом проекты ИТЦ помогают женщинам на различных этапах экспортной деятельности	
ДОСТУП!	19
Расширенная интегрированная сеть: интеграция проблем пола	20
"Гендеризация" национальной экспортной стратегии Уганды	21

ЦРДТ 7: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

<i>ИТЦ внес значительный вклад в торговлю и защиту окружающей среды в 2008 г.</i>	
Экспорт экологически чистой продукции	23
"Зеленые" технологии	24
Этичная мода от обитателей трущоб	24

ЦРДТ 8: ГЛОБАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ РАЗВИТИЯ

<i>В 2008 г. ИТЦ усилил свою деятельность по разработке мер торговой поддержки НРС, континентальных развивающихся стран и небольших островных развивающихся государств</i>	
Расширенная интегрированная сеть	26
Нетарифные меры	26
Поддержка стран АКТ в переговорах в рамках СЭП	27
Азия и Африка: развитие коммерческой деятельности	28
Программа АКТ-ЕС	28

6 ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ 29

<i>Глобальные открытые предложения ИТЦ приносят пользу развивающимся странам и странам с переходной экономикой во всех регионах</i>	
Всемирный форум развития экспорта	30
Международная конференция и церемония награждения ОСТ	30
Рационализация деятельности УСТ	31
Методы и услуги по анализу и исследованию рынка	31
Информация по торговле	32

12 РЕГИОНАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ 34

<i>Африка: укрепление потенциала развития экспорта для создания рабочих мест и доходов</i>	35
Комплексные программы в Сенегале и Мозамбике	36
Швейная промышленность Маврикия	37
Укрепление возможностей анализа рынка и торговой информации	37
<i>Азия и Тихоокеанский регион: поиск растущих возможностей в регионе с активной торговлей</i>	38
Лаосская народно-демократическая республика: интегрированная программа страны движется вперед	38
Филиппины: услуги по привлечению сторонних ресурсов	39
Бангладеш: качество и стратегия экспорта	39
Бутан: специи и текстильные изделия ручной работы	40
<i>Латинская Америка и Карибский бассейн: комплексные решения для повышения конкурентоспособности экспортеров</i>	41
Уругвай: оценка потребностей сбора торговой информации	42
Бразилия: участие в финансировании	42
Ямайка: национальная экспортная стратегия	42
<i>Арабские страны: создание организаций для торговли не связанными с нефтью товарами и услугами</i>	43
Тунис: запуск интегрированной национальной программы	43
Египет и Сирийская Арабская Республика: создание торгового потенциала	43
<i>Восточная Европа и Центральная Азия: помощь предприятиям в повышении их конкурентоспособности на мировом рынке</i>	44
Румыния: широкое партнерство	45
Албания: ИТЦ и партнеры ООН	45
Киргизстан и Таджикистан: агропромышленный комплекс	46

КОРПОРАТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 47

Прогресс ИТЦ в области управления изменениями	48
Планирование результатов	49

ПРИЛОЖЕНИЕ: ПРОГРАММЫ ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ПРОЕКТЫ ИТЦ В 2008 г. ПО СТЕПЕНИ РЕАЛИЗАЦИИ 61

ПРЕДИСЛОВИЕ

Роль ИТЦ заключается в содействии и поддержке успешной деловой деятельности как ключевого двигателя развития. Вся наша деятельность направлена на содействие торговле, предоставление осуществимых коммерческих возможностей для малых и средних предприятий (МСП) и бедных слоев населения за счет обеспечения их выхода на мировой рынок. Это всеобщая глобализация.



В рамках программы "Содействие торговле" ИТЦ имеет определенную задачу, при этом основное внимание уделяется сектору торгово-промышленной деятельности и высокой конструктивности работы с предприятиями в развивающихся странах. Наша роль - "инвестиции в людские ресурсы".

Истинный характер развития подразумевает гораздо большее, нежели чем оптимальный размер, здоровое состояние или сфера влияния правительств и государственного сектора. Развитие определяется и измеряется мнениями людей, на поддержку которых это развитие направлено: огромное большинство бедных и нуждающихся людей в развивающихся странах.

Мы осознаем, что помимо МСП, с которыми мы обычно работаем, большую долю частного сектора в развивающихся странах составляют многочисленные бедные мелкие предприниматели, которые изо всех сил стараются найти средства для своего существования и существования общины, действуя исключительно по своей инициативе. Развитие торгово-промышленного сектора может стать основным двигателем и/или источником самого развития за счет более широкого охвата. Стратегическая помощь МСП и содействие вступлению мелких предпринимателей в официальный сектор - способ одновременной поддержки промышленно-торгового сектора и стимулирования всестороннего роста.

В 2008 г. развивающиеся страны столкнулись с большими испытаниями. Был отмечен спад в росте мировой торговли, финансирование экспорта стало оскудевать. Финансовый мир встрянуло, и работа международных торговых организаций, таких как Всемирная торговая организация (ВТО), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и ИТЦ, стала важной как никогда.

Было ясно, что этот кризис даст великие возможности, но также создаст большие трудности. ИТЦ начал обращать особое внимание на способы повышения конкурентоспособности экспортеров и содействия разработке программы выхода из кризиса и обеспечения более устойчивого роста в будущем. В число наших ответных мер вошло предоставление более качественной торговой информации, содействие партнерским отношениям для получения выручки от торговли, разработка эффективной стратегии, укрепление сетей поддержки торговли и привлечение внимания к необходимости обеспечения программной инфраструктуры для извлечения максимальной пользы из мероприятий по содействию торговле.

В рамках деятельности по изменению мировых условий мы уделяем первоочередное внимание наращиванию потенциала, получению практического опыта и значимых, устойчивых результатов. Используя наши обширные связи с предприятиями, правительствами, учреждениями поддержки торговли и т.д., мы работаем по принципу "один-один-много", что помогает нам добиваться самых больших из всех возможных результатов в расширении охвата развивающихся стран.

Ключевые стратегические достижения и цели ИТЦ

С помощью своего Стратегического плана (2009–2012 г.г.) ИТЦ осуществляет более успешную расстановку приоритетов для решения задач, стоящих перед деловым сообществом развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Деятельность организации будет идти в четырех приоритетных направлениях:

- 1. Переход к более масштабным и адресным программам.** Вместо разработки и реализации проектов по отдельности, организация будет осуществлять проекты в качестве опытов или, чаще всего, в качестве компонентов более широких программ на глобальном, региональном или национальном уровне. Этот подход гарантирует, что преимущества этих программ будут более долговечны и широко доступны.
- 2. Придание большего значения географическим регионам и региональным решениям.** ИТЦ начал более обстоятельно проектировать развитие экспорта отдельных стран, чтобы лучше определить ответные меры, подходящие под спектр его услуг и продукции. В список основных новых региональных программ вошли: программа наращивания торгового потенциала для трех регионов Африки; программа укрепления каналов поставок и логистики в южноафриканских странах; программа содействия установлению торговых связей между пятью странами Ближнего Востока и Северной Африки.
- 3. Продвижение товаров и услуг на мировом рынке.** Тщательно определив свои пять направлений деятельности (наши основные области специализации), ИТЦ сконцентрировал свои усилия на повышение ценности каждого предложения. Например, средства доступа к торговой информации с 1 января стали бесплатными для всех клиентов из развивающихся стран за счет поддержки Всемирного банка, продолжается работа над созданием комплексного информационного торгового портала. ИТЦ также учредил рабочую группу по электронному обучению для разработки дополнительных инструментов для самообразования, доступных в Интернете для индивидуальных предпринимателей, компаний и учреждений. Также продолжается работа над комплексной схемой внедрения передовых методов работы для наращивания потенциала учреждений содействия торговле.
- 4. Уделение большего внимания потребностям клиентов.** Все из вышеперечисленных инициатив появились в результате консультаций с соответствующими группами пользователей, в частности, из частного сектора и торговых учреждений. Уроки первого глобального опроса клиентов, предпринятого в 2007 г., были усвоены - например, были усовершенствованы средства получения торговой информации. Второй, более масштабный опрос проводился в 2008 г., и его результаты свидетельствуют о прогрессе в нашей работе.

Непрерывное развитие экспорта

При сильной поддержке своих субъектов ИТЦ сделал программу "Непрерывное развитие экспорта" своим ключевым движущим фактором. Являясь нечто большим, чем просто девиз, она воплощает в себе наше стремление к снижению уровня бедности, расширению прав женщин и защите окружающей среды за счет устойчивого развития. Цели развития тысячелетия (ЦРДТ) стали одной из приоритетных задач ИТЦ; они включены в схему разработки всех новых программ и рассматриваются как индикаторы, показывающие результаты развития.

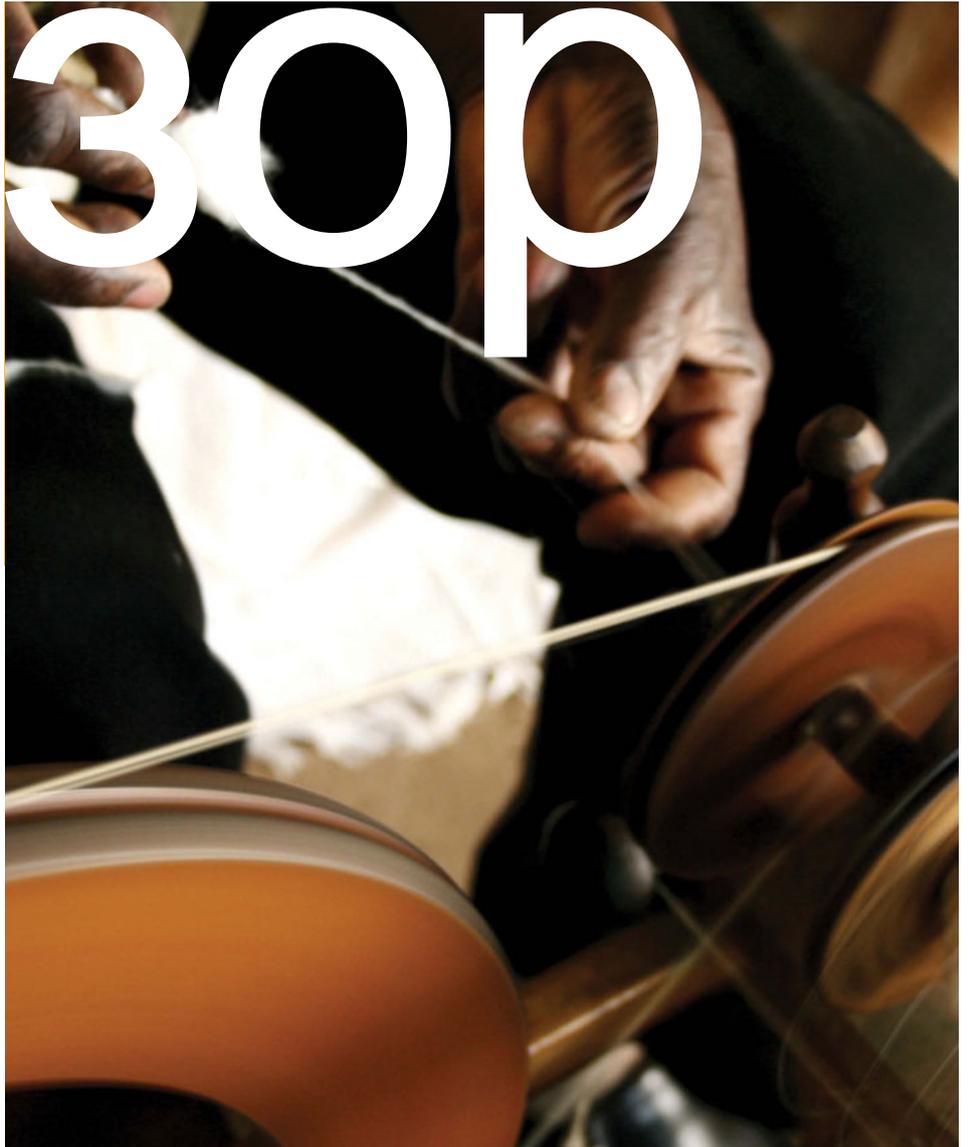
В 2008 г. деятельность ИТЦ стала более энергичной и адресной. В Ежегодном отчете за 2008 г. описывается общая деятельность организации и подробно рассматривается ряд иллюстративных проектов. В нем показывается эволюция ИТЦ в ответ на изменяющиеся потребности развивающихся стран и извлечение руководством центра уроков из собственного опыта. Мы благодарим ЮНКТАД и ВТО за их поддержку и консультации в 2008 г. и надеемся, что 2009 год станет годом дальнейшего укрепления партнерства между тремя организациями.



Патриция Франсис
Исполнительный директор
Международный торговый центр



06



3op



УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ В 2008 г.

Мировые диспропорции сбережений, торговли и финансов привели к глобальной рецессии, таящей в себе угрозу наступления депрессии, сравнимой с Великой депрессией 1929 г.

Год начался продолжением стремительного роста производительности и экспорта, но уже отмечались тревожные признаки инфляционных ожиданий. Многие страны всего мира, как входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), так и развивающиеся, столкнулись с новым давлением инфляции. Основными причинами инфляции были крайне высокие цены на продукты питания, электроэнергию и полезные ископаемые. Этот инфляционный бум воспринимался как реакция на позитивные ожидания неизменного роста и высокого спроса в странах с развивающейся рыночной экономикой, особенно в Бразилии, Китае, Индии, Российской Федерации и Южной Африке. В то время как развивающиеся страны, экспортирующие энергоресурсы и полезные ископаемые, такие как Нигерия в Африке и Индонезия в Азии, выигрывали от большой экспортной выручки, давление на большое число стран, импортирующих продукты питания и топливо, стало очевидным. Стремительно повышающиеся цены на продукты питания вызвали беспорядки и волнения почти в 40 странах, включая наименее развитые, страны со средним доходом и страны с развивающейся рыночной экономикой.

Тем не менее к последнему кварталу 2008 г. экономики нескольких стран ежегодно падали более чем на 10%. За год в целом мировой рост сократился с быстрых 3,7 % до умеренных 2,5%. В течение первой половины 2008 г. торговля росла с ежегодным темпом 20%, но к сентябрю этот показатель стал отрицательным. Рост экспорта в 2008 г. упал с 7,5% до 6,2% по сравнению с прошлым годом. В развивающихся странах рост экспорта упал с двузначного показателя 10,8% до 7% согласно данным Всемирного банка. По мере приближения окончания 2008 г. перспективы мировой экономики представлялись все более мрачными - в каждом новом плане прогнозы экспорта и импорта корректировались в сторону понижения. Согласно оценке ВТО мировая торговля должна была сократиться на 9% в 2009 г.

Слабые стороны финансового сектора оказались основной причиной проблемы. Серьезные просчеты в управлении финансовыми рисками в развитых странах уничтожили мировую ликвидность. В то время как разумная банковская практика предполагает привлечение капитала с коэффициентом не более 1 к 12 (предоставление 12 долларов за каждый один доллар оплаченного капитала, сопряженного с риском), оказалось, что крупные сегменты финансового сектора в странах ОЭСР давали деньги займы с коэффициентом, превышающим оплаченный капитал в 100 раз. В течение второго квартала 2008 г. несколько крупных банкротств подорвали доверие, а угроза систематических рисков мировой финансовой системе неизбежно повлекла за

собой серию стимулирующих пакетов мер и программ по выходу из экономического кризиса в США, Европейском Союзе (ЕС) и Восточной Азии. Тенденция к понижению в реальном секторе экономики, при которой истощается ликвидность и финансирование торговли, стала очевидной в условиях отрицательного роста и стремительно снижающегося экспорта.

Согласно ЮНКТАД приток иностранных прямых инвестиций упал в общем более чем на 20% в 2008 г. Их объем продолжил расти в развивающихся странах, но со сниженным темпом 4% по сравнению с 21% в 2007 г. Также ожидалось снижение объема международных денежных переводов рабочих.

На встрече министров торговли в июле не удалось достичь соглашений о Повестке дня развития Дохи, и надежды снова растаяли в конце года, когда безуспешно прошла вторая встреча, несмотря на настоятельные рекомендации встречи "двадцатки в середине ноября в Вашингтоне. Ирония мирового кризиса заключается в том, что Дохинский раунд является одновременно более необходимым, но в то же время и более сложным, потому что рецессия вызывает протекционистские инстинкты. Исследование на основании данных ИТЦ показывает, что в случае постоянного повышения тарифов до текущих обязательных уровней торговля снизится на 7,7%, вызвав снижение мирового благосостояния в размере 353 миллиардов долларов США.

Предстоящая рецессия и все более сложные условия торговли начали создавать трудности небольшим экспортерам во всему миру во второй половине года. Эти трудности не занимают, а подчеркивают важность инновационных программ развития экспорта. ИТЦ не может изолировать небольших экспортеров от неблагоприятного климата, но, среди многих других инициатив, может оказать помощь предприятиям в решении следующих задач:

- выявление новых рыночных возможностей, в частности в крупных и динамичных странах с развивающейся рыночной экономикой;
- продолжение поставок на мировые рынки, демонстрирующие относительную оживленность даже во время кризиса;
- активный поиск средств для финансирования торговли даже при более жестких условиях кредитования.

ИТЦ также стремится обеспечить обязательства по поддержке торговли - в частности, в интересах небольших частных экспортеров, - выполнение которых приостановлено в эти трудные времена. ИТЦ полностью придерживается своей цели "100% помощь торговле".

Содействие торговле (А4Т)

Разработка программы А4Т и возросшее значение предоставили ИТЦ возможность внести свой вклад в мировой план, а также сформировать условия для реализации своей деятельности. В течение всего 2008 г. ИТЦ продолжил содействовать плану А4Т за счет поддержки и консультирования в рамках процесса Усиленной интегрированной сети (УИС). Роль ИТЦ в процессе разработки также заключается в оказании помощи странам получить доступ к инициативам УИС с целью финансирования критически важных разработок для развития экспорта.

Содействие странам в достижении целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия

С помощью программы "Непрерывное развитие экспорта" ИТЦ организует взаимодействие торговых организаций с ЦРДТ. Эта декларация обеспечивает производителям, находящимся в неблагоприятном положении, выход на перспективные рынки, предоставляет решения проблем с ограничением производства, помогает предприятиям повысить конкурентоспособность, уполномочивает торговые учреждения поддержки и усиливает голос частного сектора в торговой политике и формулировании стратегии экспорта. Она стимулирует деятельность малых предприятий и общин, а также непосредственно содействует процессу развития, обеспечивая создание и сохранение рабочих мест. Прогресс в коммерческой сфере также является основой прогресса в социальной сфере.

Внимание к этому развитию благодаря торговле увеличилось в конце 2008 года наряду с вниманием к таким глобальным проблемам, усиливающимся в конце года из-за изменения климата, изменчивой пищи, цен на энергию и глобальной финансовой суматохи. В обзоре, поданном в середине года, для победы чрезвычайной бедности к 2015 г. тревожные сигналы уже были озвучены.

Отражая переход ИТЦ от управления изменениями к стратегическому планированию, 2008 стал годом проектирования и планирования торговых мероприятий для борьбы с бедностью, проблемами женщин и окружающей среды. Программы были разработаны во всех трех областях для:

- расширения и увеличения технической помощи ИТЦ в каждой области для влияния на торговлю;
- развития инструментов и подходов, необходимых для деятельности ИТЦ и его партнеров, чтобы противостоять проблемам бедности, женщин и окружающей среды.

Стратегическое перепозиционирование ИТЦ на мировом, региональном и национальном уровне

Совершенствование всемирных услуг

- **Политика в области торговли и бизнеса:** ИТЦ запустил в 2008 г. Модульную программу обучения, в которой рассматриваются основные свойства международной торговой системы в отношении их влияния на бизнес. Содействие ИТЦ в этой области нацелено на удовлетворение конкретных потребностей частного сектора в странах Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона, чтобы они могли участвовать в переговорах о соглашениях об экономическом партнерстве (СЭП) с Европейской Комиссией (ЕК). По решению CARIFORUM – ЕС EPA ИТЦ подготовил Деловой справочник для помощи в выявлении коммерческих возможностей в определенных секторах, нацеленных на развитие экспорта. Чтобы регулярно информировать малый бизнес о вопросах торговой политики, особенно интересующих этот сектор, ИТЦ продолжил проведение бизнес-брифинга - интерактивной электронной платформы.
- **Нетарифные меры:** В 2008 г. ИТЦ и ЮНКТАД в рамках инициативы нескольких ведомств начали пробный сбор нетарифных мер (НТМ) в семи развивающихся странах и проверили новый способ классификации НТМ. В свете наступления мирового финансового кризиса и новых угроз протекционизма инициатива оказалась очень своевременной. В каждой из семи представленных стран был проведен опрос от 300 до 500 компаний, участвующих в международной торговле, чтобы понять их мнение о НТМ, с которыми они сталкиваются "дома" или в странах торговых партнеров. Кроме того, были собраны официальные сведения о НТМ для сравнения мнений с этими данными. Предварительный анализ показал, что санитарные и фитосанитарные меры (СФМ) и технические барьеры для торговли (ТБТ) встречаются довольно часто, а межрегиональные НТМ оказывают существенное влияние, особенно в Латинской Америке и Африке. Более того, недовольство, которое испытывают компании, зачастую связано с проблемами "домашней страны", включая вопросы инфраструктуры или деловой среды. ИТЦ совместно с ЮНКТАД будет развивать этот проект по НТМ с целью повышения мировой прозрачности по этой теме и помощи странам в преодолении препятствий.

План программы «Содействие торговле»



- **Бенчмаркинг УСТ:** Учреждения содействия торговле (УСТ) четко выразили ИТЦ свою потребность в общей модели производительности, которую они могли бы использовать для оценки своей эффективности и повышения своей производительности. Технический консультационный совет глобальных экспертов был образован в 2008 г. для руководства работой по выявлению и фиксации положительного опыта, содействия обмену этим опытом, что приведет к организационным усовершенствованиям, а также для указания областей применения корректирующих мер. Со временем меры производительности также позволят УСТ самостоятельно проводить внутренний бенчмаркинг и отслеживать собственный прогресс по отношению к заявленным целям. Запуск комплексной интернет-модели запланирован на четвертый квартал 2009 г.

Содействие интеграции в региональную торговлю

В 2008 г. было запущено несколько важных региональных программ, прежде всего направленных на повышение региональной интеграции за счет содействия развитию торговли. Эти программы основаны на серьезной предпосылке, что определенные потребности являются общераспространенными и поэтому могут быть удовлетворены на субрегиональном и региональном уровне. В этих программах также основной упор сделан на укреплении региональных институтов, в частности, УСТ, с перспективой их использования в качестве региональных мультипликаторов. Две региональные программы - Программа наращивания торгового потенциала Африки (ПАКТ II), финансируемая правительством Канады, и Программа по цепочкам поставок и логистической деятельности для отобранных стран Сообщества по вопросам развития Южной Африки (СРЮА), финансируемая бельгийско-фламандским правительством - были запущены в течение года.

Результаты стран

Согласно рекомендации, содержащейся в отчете о внешнем анализе ИТЦ за 2006 г., призывавшей к более интенсивным и настойчивым усилиям на уровне стран, ИТЦ продолжил работу по получению важных результатов на уровне стран. Ключевые результаты включали содействие формулированию национальных стратегий экспорта и управлению ими на Ямайке, в Румынии и Уганде, а также формулированию отраслевых стратегий в Бангладеш, Мозамбике и многих странах АКТ; укрепление качественной инфраструктуры в Бангладеш, Кыргызстане и Таджикистане, инфраструктуры торговой информации в Бразилии и Уругвае; укрепление УСТ в Египте и Сенегале; развитие в области торговой информации в Кении, ЮАР и Уганде; прямую поддержку экспортерам среди МСП в Бутане, Кыргызстане, Маврикии и Румынии, включая разработку решений для электронного бизнеса; организацию выхода общин на экспортные рынки в Камбодже, Кении, Либерии и Уганде.

В течение 2008 г. корпоративное развитие ИТЦ характеризовалось серьезными изменениями, основанными на существенном пересмотре и четком фокусе на программе непрерывного развития экспорта. ИТЦ начал год с новой Стратегической структуры на 2008 - 2009 гг. и новой организационной структуры. В то же время за счет создания пяти бизнес-направлений центр начал смещать фокус всего подхода к технической помощи в сфере торговли (ТПСТ). В течение года была принята новая Политика оценки как часть усовершенствованного управления производительностью центра. Все эти изменения были реализованы вместе с подготовкой Стратегического плана 2009–2012 гг.

В новой Стратегической структуре на 2008 - 2009 гг. выделяется контекст работы ИТЦ и его поддержки трех ключевых групп клиентов за счет реализации его предназначения и трех целей:

Предназначение

Помощь малым предприятиям развивающихся стран 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.

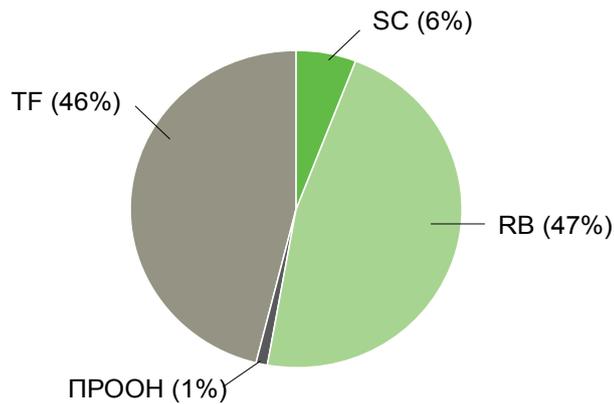
Три стратегические цели

- Усиление международной конкурентоспособности предприятий посредством обучения и поддержки со стороны ИТЦ.
- Повышение потенциала учреждений содействия торговле с целью поддержки бизнеса.
- Упрочнение интеграции сектора торгово-промышленной деятельности в мировую экономику путем усиления поддержки разработчикам стратегии.

Новая организационная структура появилась вследствие активных внутренних дискуссий. Ее целью было отреагировать на потребность в подходе, более ориентированном на спрос, к ТПСТ, в большей интеграции в рамках более крупных проектов, большем внимании к соотношению цены и качества, а также в более активном мониторинге и оценке. За счет одной только структуры невозможно решить все эти амбициозные цели, но можно стимулировать развитие в этой области. Всегда существовало намерение обновить структуру в свете полученного опыта и изменяющихся обстоятельств.

ОКАЗАННАЯ ПОМОЩЬ В 2008 г.

Общие расходы по источнику финансирования
Всего: 62,4 млн. долларов США



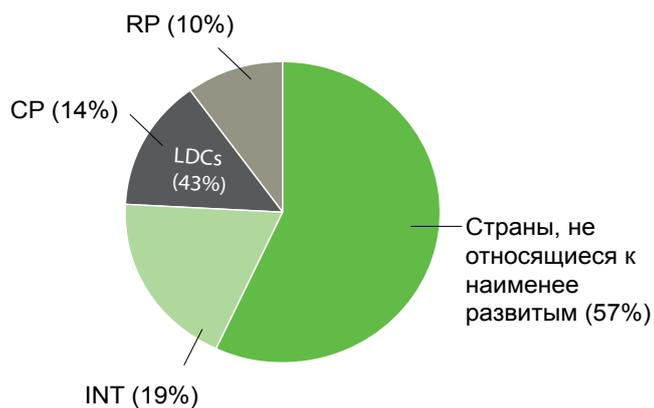
RB Регулярное бюджетное финансирование
TF Трастовые фонды
UNDP (включает в себя Интегрированную сеть)
SC Стоимость технического обслуживания

В 2008 г. расходы ИТЦ умеренно выросли по сравнению с 2007 г., но общая структура расходов среди основных источников осталась в основном неизменной.

В рамках этой общей структуры ИТЦ сумел уделить больше внимания НРС, развивающимся странам, не имеющим выхода к морю (РЧНВ), и малым островным развивающимся странам (МОПС), приближаясь (43% в 2008 г.) к целевому показателю 50% технического сотрудничества для этих групп стран.

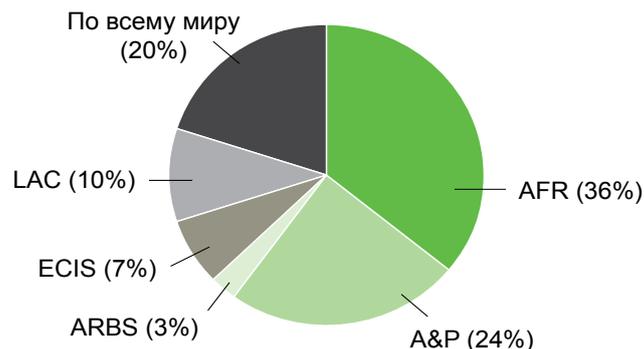
В течение 2008 г. ИТЦ также направил увеличенную часть своих расходов на усовершенствование собственных глобальных инструментов и крупные инвестиции для усовершенствования отобранного числа своих инструментов и продуктов. В результате доля мировых затрат повысилась до 20% в 2008 г. от всех внебюджетных источников в размере 29,4 миллиона долларов США. Эти инвестиции на НИОКР охватывают усовершенствование глобальных товаров, учитывая нетарифные меры, оценивая торговлю для устойчивого развития, разрабатывая схему бенчмаркинга для УСТ с целью повысить их эффективность, развивая маркетинг и брэндинг как часть конкурентоспособности предприятий, а также расширяя спектр инструментов ИТЦ деловой среды для юридических, финансовых и стимулирующих услуг. Все эти разработки получили развитие в 2008 г. и многие будут завершены в 2009 г., в то время как глобальные товары будут готовы позже.

Расходы на техническое сотрудничество с НРС
Всего: 29,4 млн. долларов США



CP Проекты со странами
INT Межрегиональные проекты, расчетные
RP Региональные проекты, расчетные

Расходы на техническое сотрудничество по регионам
Всего: 28,6 млн. долларов США



AFR Африка
A&P Азия и Тихоокеанский регион
ARBS арабские страны
ECIS Европа и СНГ
LAC Латинская Америка и Карибский бассейн

В следующей таблице также представлена структура расходов среди регионов с указанием тенденции за последние пять лет.

Расходы целевых фондов по регионам, включая расчетное распределение по межрегиональным проектам, 2004–2008 гг. (миллионов долларов США)

Регион	2004	2005	2006	2007	2008
AFR	7,6	7,2	8,5	11,0	10,2
A&P	4,2	5,0	7,5	6,8	6,6
ARBS	1,0	1,1	1,0	1,1	0,9
ECIS	2,7	1,9	1,9	2,6	2,0
LAC	2,6	2,4	1,7	2,8	3,0
Международные программы	2,5	2,8	3,0	3,8	5,9
Итого	20,6	20,4	23,6	28,1	28,6

Намерение - предоставить более широкий доступ большему числу стран и организаций за счет усовершенствования глобальных инструментов. Следует отметить, что все глобальные инструменты доступны всем странам.

Для общей эффективности осуществления деятельности ИТЦ полагается на два основных источника информации: мониторинг Объединенной информационной системы мониторинга и документации ООН (IMDIS) по отношению к ожидаемым результатам и обзор клиентов. В общем, оба источника подтверждают, что ИТЦ успешно повышает производительность, но еще есть что улучшить.

Почти тысяча предприятий повысила свою конкурентоспособность в течение 2008 г. при поддержке ИТЦ. Успехи в работе УСТ оказались меньше ожидаемых, но показатели должны повыситься в 2009 г., особенно с консолидацией новой секции своего подхода. Высокопоставленные политики получили существенную выгоду от поддержки ИТЦ как в отношении подготовки национальных стратегий экспорта, так и усовершенствованного процесса передачи мнений и предложений частного сектора правительству.

ИТЦ продолжил развивать свою способность слушать клиентов. Обзоры клиентов снова подтвердили, что ИТЦ повысил свою способность адаптироваться для удовлетворения потребностей стран и своих клиентов. Однако необходимо продолжить усилия из-за изменяющихся условий для клиентов и стран и, как следствие изменения их потребностей. Развитие национальных и региональных отделов ИТЦ продолжится в 2009 г. как часть укрепления более тесных связей.

К ИТЦ как относительно небольшой организации в структуре ООН предъявляются серьезные требования по предоставлению информации и сотрудничеству. Тем не менее ИТЦ активно участвует в увеличивающемся числе основных партнерств, включая агентства "Единая ООН" и "Кластер торгового и производственного потенциала ООН". ИТЦ также внес существенный вклад в ряд основных отчетов, включая "Схема мировых тарифов 2008 г.", "Мировые торговые показатели" Всемирного банка и "Индекс глобальной торговли 2008" Всемирного экономического форума.

ИСКОРЕНЕНИЕ КРАЙНЕЙ НИЩЕТЫ И ГОЛОДА

сокращение бедности

Проекты ИТЦ, направленные на снижение бедности посредством развития экспорта, в 20 странах обусловили создание новых рабочих мест и получение более высоких доходов для малообеспеченных сообществ за счет увеличения экспорта с 2003 г.

В рамках этих проектов определяются трудоемкие промышленные товары, сельскохозяйственных продуктов и услуг в сфере туризма с высоким экспортным потенциалом и оказывается поддержка их производства.

ПОМОЩЬ СТРАНАМ В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

Прямо или косвенно, программы ИТЦ содействуют достижению одной или более ЦРДТ. Однако на практике приписывать результаты проекта достижению какой-либо одной цели, не учитывая его влияние на другие цели, будет несколько натянуто. Проекты, направленные на оказание помощи бедным слоям населения, всегда оказывают поддержку женщинам, часто потому, что они составляют большую часть бенефициаров. Поскольку в проектах ИТЦ основной упор делается на использование местных материалов, несложных технологий и органических методов производства, они также экологически безопасны.

Учитывая, что задачи проектов могут частично накладываться друг на друга, здесь даны примеры того, как программы ИТЦ способствуют достижению всех четырех ЦРДТ в 2008 г.

Все программы ИТЦ имеют своей целью искоренение бедности. Это основная задача мер, которая должна быть решена "окончательно". Поскольку ИТЦ помогает небольшим предприятиям и сообществам осуществлять прибыльную коммерческую деятельность, его целью также является устойчивость. Это конечная цель программы содействия торговле, которая может навсегда отучить бедных от помощи.

На практике положительные результаты помощи ИТЦ бедным и маргинализированным слоям общества могут иногда быть непрямыми. Несколько лет назад ИТЦ начал разрабатывать программы со словом "бедность" в названиях, в частности, "Программа борьбы с бедностью за счет развития экспорта", в рамках которой оказывается помощь около 34 000 бедных людей и их семьям. С тех пор было разработано много программ и проектов, в рамках которых реализуются преимущества, которые могут извлечь из выхода на мировой рынок даже самые бедные и отдаленные сообщества и предприятия.

Программы, упоминаемые в этом разделе, включают в себя развитие экспорта мелких фермеров и привлечение сообществ к международному туристическому бизнесу.

Содействие экспорту продукции мелких фермеров

Увеличение выработки само по себе лишено смысла и часто нерационально. Каждый товар и услуга нуждаются в достаточно надежном и динамичном рынке сбыта.

ИТЦ работает с обеих концов производственно-сбытовой цепочки, чтобы свести вместе потребителей и поставщиков. Таким образом, когда ИТЦ оказывает помощь фермерам, производящим пищевые и товарные культуры, всегда учитывается ситуация на рынке и часто уже имеются покупатели.

Руандский проект поставок эфирных масел помог наладить связи между производителями и ответственными международными покупателями. Пятая крупнейшая в мире компания по производству духов "Mane" стремится поддержать партнера проекта Ercher и оптимизировать качество и доходность продукции, передавая технологии и "ноу-хау". "Mane" уже создала торговую линию этических товаров, которая будет включать пачули от руандских поставщиков, оплаченную по достоинству. В 2008 г. листья пачули были отправлены в компанию Mane для тестирования и поиска методов дистилляции для того, чтобы достигнуть более высокого содержания масел. По результатам тестирования, компания организывает обучение методам дистилляции двух членов руандской экспортной компании "Ercher".



Поддерживая Министерство финансов и экономического развития Эфиопии в стремлении перевода преобладающего экономического сектора с производство только продуктов питания на производство товаров на экспорт, ИТЦ обеспечил техническую помощь в районе Лаунфуру в 2005 году. Вмешательство помогло местным фермерам вырастить качественный урожай паприки и представить товар на экспортные рынки. В рамках проекта, который охватывал 614 фермерских хозяйств, продолжилось улучшение и мобилизация, поощрение рынка, ирригация, обучение и подготовка к расширению в 2008 году. Были обучены пятьдесят шесть менеджеров, 54 финансовых работника для ведения дел фермы и 66 государственных представителей, занимающихся развитием. К концу 2008 г. было также обучено 25 сотрудников, содействующих продажам на рынке, и около 700 бедных фермеров. В 2008 г. средний уровень доходов на человека в день вырос более чем в два раза с 0,46 до 0,98 долларов США. С доходов от продаж стручков паприки многие фермеры приобрели оборудование и домашний скот для развода, откорма и пахоты. В ноябре 2008 года в Эфиопии организовывался национальный семинар по специям. Его цель - рассмотреть и принять технические подходы к увеличению и расширению производства специй для экспорта на основе лучших методов экспериментального этапа.

ИТЦ помогал производителям манго в Мали и на Гаити расширить свои рынки сбыта. Производители манго из Мали при поддержке ИТЦ посетили *Fruit Logistica* в Берлине в феврале 2008 г. и привлекли большое число посетителей к своему стенду. В совокупности заказы покупателей, представляющих крупнейших европейских импортеров и супермаркеты, позволили повысить объем экспорта манго почти на 4 000 тонн по сравнению с результатами 2007 г. Это имело прямые последствия для садоводства в Мали, способствовал повышению интереса и послужив основой для благоприятных прогнозов относительно будущего садоводческой отрасли.

Большая часть экспортируемых из Мали манго продается в США. На протяжении последних нескольких лет ИТЦ также работал с гавайскими экспортерами манго в направлении выявления более выгодного рынка сбыта с долгосрочным потенциалом. Проект заключается в изучении рыночного спроса и механизмов распространения, а также создании базы для дальнейшего проникновения на рынок и диверсификации. Перевозка может

представлять собой проблему, если манго предназначены для Европы, поскольку коммерческих транспортных путей мало. ИТЦ помогает найти решение этим логистическим проблемам.

Этот опыт помог ИТЦ более тщательно спланировать свою помощь в этой области. Во-первых, если результаты должны быть строго определенными, важно провести начальные исследования сообществ-бенефициаров. ИТЦ разработал методику для оценки воздействия и начинает выборочно применять ее к своим программам. Во-вторых, в проектах необходимо в полной мере учитывать вклад и результаты. Рентабельность будет доказана только в том случае, если доходы от проекта перекроют зачастую большие расходы на запуск и поддержку этого проекта. В-третьих, производство товаров и определение рынков сбыта не гарантирует успеха, пока не будут решены логистические проблемы в пределах страны и за рубежом. В-четвертых, упаковка и маркетинг - важные аспекты успешных продаж. В-пятых, экспериментальный проект имеет ограниченную ценность, если нет перспектив для его повторения в какой-либо точке страны. Важно участие учреждений содействия торговле на ранних стадиях для развития успеха проектов.

Устойчивый туризм

До глобального кризиса туризм являлся одним из крупнейших и самых быстро развивающихся экспортных секторов мира. Он служит источником значительной экономической деятельности за счет связей с другими отраслями, такими как сельское хозяйство, производство и предоставление услуг в сфере туризма. Согласно оценке Всемирного совета по путешествиям и туризму (ВСПТ), в 2008 г. вклад сферы туризма в мировой ВВП составил почти 6000 миллиардов долларов США или 9,9%, было создано около 240 миллионов новых рабочих мест, что составляет 8,4% от общего уровня трудоустройства по всему миру. Туризм является экспортным сектором, его доля в общем объеме мирового экспорта в 2008 г. составила 11% (2 103 миллиарда долларов США), что позволило предоставить экспортные возможности странам, которые не играли сколь-либо значительной роли в мировой торговле. Туризм является основным сектором экспорта для трети развивающихся стран. Исключая экспорт нефтепродуктов и добычу полезных ископаемых, это основной источник иностранной валюты для наименее развитых стран (НРС).



Туризм важен для развивающихся стран (даже в трудные времена), обеспечивая потенциал для развития местной производственно-сбытовой цепочки. Он может повысить спрос на товары и услуги других отраслей, таких как продовольственный сектор, строительная или творческая индустрия. Товары и услуги, разработанные для индустрии туризма, в свою очередь могут быть использованы предприятиями в других секторах. Таким образом, туризм может быть источником экономической динамики.

Но полный потенциал туризма как средства оздоровления экономики далеко не реализован. В действительности преимущества, предоставляемые сферой туризма для развивающихся стран и бедных сообществ, обычно разочаровывают. Туризм может даже ухудшить ситуацию в бедных сообществах, где эта отрасль стала экономическим анклавом.

Учитывая поворотную важность туризма и его нереализованный потенциал для оздоровления экономики, ИТЦ разработал программы в развивающихся странах, в рамках которых создаются связи между сферой туризма и местными сообществами. Цель их - создание новых рабочих мест и доходов посредством обратных связей с местными сообществами.

На живописном 200-километровом Кокосовом побережье в северо-восточном штате Баия, Бразилия, ИТЦ запустил ряд экспериментальных проектов, помогающих привлечь экономически отсталые сообщества к производству трудоемких товаров и оказанию услуг, востребованных туристами. За пять лет гостиницами и курортами Кокосового побережья было предоставлено 2 000 новых рабочих мест (льготный наем). Недавно построенный завод по переработке отходов предоставляет органические удобрения 500 фермерам, которые продают свои фрукты и овощи на туристских рынках. Было организовано фермерское сообщество, включающее 105 участников, которые производят мед и другие органические продукты. Доходы от курортов в некоторых секторах повысились вчетверо, в то время как посещаемость начальной школы увеличилась в восемь раз. В июле 2008 ИТЦ совместно с бразильскими партнерами начал расширение туризма Кокосового побережья. Семь крупных международных сетей гостиниц и три инвестиционные туристические компании подписали договоры с ИТЦ по оптимизации деловой сети местных предприятий, которые будут работать с гостиницами. Планы действия были разработаны для

продвижения сельскохозяйственного производства, культурных товаров и услуги, обучения штата рекламе услуг, маркетингу и управлению местным туризмом.

Первая школа гостиничного бизнеса в Баия (организованная благодаря поддержке ИТЦ) будет ежегодно обучать 950 представителей местных сообществ, штат, улучшать профессиональную квалификацию и способствовать устойчивому качеству оказываемых туристических услуг. В сельскохозяйственном секторе 500 семей-производителей будут поддержаны технически и материально для производства овощей, которые будут поставляться туристическим курортам. Все они будут ориентированы на использование чистых технологий производства. Ценным дополнением к этой помощи стала связь, которая при посредстве ИТЦ установилась между бразильским штатом Баия и Мозамбиком. В результате Бразилия будет обучать персонал мозамбикских предприятий туристического бизнеса.

Не все положительные результаты можно отнести к проектам ИТЦ. Но ИТЦ выступил в качестве катализатора в деле привлечения партнеров и помог продемонстрировать, чего можно добиться с помощью установления связей.

Опыт, полученный в результате проектов на Кокосовом побережье, помог извлечь несколько важных уроков. Работа с частными гостиницами означает, что может иметь место органически присущая им устойчивость. До тех пор, пока товары и услуги, предоставляемые сообществами, соответствуют стандартам гостиниц, связи могут продолжать расти и укрепляться. Невзирая на устойчивые связи частного сектора, необходимо налаживать связи с местными органами государственной власти и учреждениями. Для обеспечения возможности признания и воспроизведения это необходимо сделать как можно раньше.

ИТЦ начал воспроизводить бразильский опыт в других странах, включая Бенин, Колумбию, Лаосскую Народно-Демократическую Республику, Мозамбик, Филиппины, Сенегал и Вьетнам.

ПРОДВИЖЕНИЕ ИДЕИ
РАВЕНСТВА ПОЛОВ

равные

ВОЗМОЖНОСТИ

Программа поддержки торговли и прав женщин ИТЦ помогает правительствам и учреждениям содействия торговле принять подход, учитывающих интересы обоих полов, к торговым стратегиям с целью реализации как экспортного, так и людского потенциала.

Женщин редко встретишь среди лиц, ответственных за принятие торговой политики, в развивающихся странах. В большинстве стран их число среди персонала учреждений содействия торговле обычно мало. Хотя основная часть владельцев малых и микро-предприятий, ведущих торговлю – это именно те предприятия, на поддержку которых направлены программы ИТЦ, – женщины.

Из-за этого несоответствия различия между мужчинами-торговцами и женщинами-торговцами часто не учитываются в полной мере - если они вообще учитываются – при диагностике и анализе торговых ограничений и, таким образом, не рассматриваются адекватно в рамках политики и деятельности. Работа ИТЦ в отношении женщин и торговли с чиновниками и лицами, содействующими торговле, направлена на то, чтобы дать женщинам право участвовать в экспортных консультациях, на которых формируется торговая и деловая среда. Разработчикам стратегий будет предлагаться включать гендерные вопросы в национальные планы экономического развития, такие как национальные экспортные стратегии или проекты в рамках Расширенной интегрированной схемы. Будет оказываться помощь учреждениям содействия торговле для привлечения женщин, разработки программ поддержки, специально предназначенных для женщин, и для стимуляции сотрудничества женщин с торговыми организациями. ИТЦ продолжит оказывать поддержку с помощью проектов, направленных непосредственно на малые и микро-предприятия, возглавляемые женщинами.

Для иллюстрации этих задач приведены два примера деятельности в 2008 г.: услуги по содействию торговле для женщин в рамках программы 'ДОСТУП!' в Африке и инициатива ИТЦ по включению гендерных вопросов в проекты Расширенной интегрированной схемы.

ИТЦ предоставил помощь женщинам, занятым в сфере предпринимательства и торговли в определенных секторах, включая сектор услуг и выращивания кофе. Проекты ИТЦ в областях этнической моды, туризма и сельского хозяйства вовлекают высокий процент женщин на различных стадиях цепи экспортных поставок. Поскольку эти секторы доказали перспективность роста, они в значительной степени представляют неиспользованный потенциал для женщин.

ДОСТУП!

Программа ДОСТУП! помогает вовлечь африканских деловых женщин в международную экономику, обеспечивая услуги поддержки для торговых предприятий, возглавляемых женщинами, и проводимых ими экспортных операций. Услуги содействия торговле, предлагаемые в рамках программы, включают в себя обучение экспортеров, кураторство, предоставление коммерческой информации и помощь в организации сети.

В 2008 г. основной целью программы был поиск новых партнеров среди организаций трех региональных экономических сообществ Африки (ЭСЗАГ, ЭСЦАГ и ОРВЮА), на поддержку которых направлено большинство новых программ в 2009 г. После командировок местные эксперты в двух из трех регионов (ЭСЗАГ и ЭСЦАГ) провели тщательный ситуационный анализ наиболее активных и подходящих гендерных деловых сетей и учреждений в своих регионах. Анализ был утвержден международным экспертом после исследований и обширных консультаций в странах, где будет внедряться проект. Особое внимание было уделено отделам по проблемам женщин секретариатов ЭСЗАГ и ЭСЦАГ. В случае с ОРВЮА, Федерация национальных ассоциаций деловых женщин была выбрана как региональный партнер для реализации в будущем программы ДОСТУП!

Официальный договор о партнерстве об обеспечении микрокредитов и гарантированных займов выпускникам программы был предложен международному учреждению финансов, действующему в Африке. Работа над завершением юридической и административной сети все еще продолжается. Кроме того, ИТЦ начал обсуждения со Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) с целью разработки учебных материалов, связанных с торговлей и правами на интеллектуальную собственность, которые будут адаптированы к потребностям африканских деловых женщин. Это приведет к разработке новых учебных модулей. Программа привлекла дополнительную помощь от нескольких спонсоров в 2008 г., что обеспечивает будущее расширение.

Теперь она воспроизводится в других регионах. ИТЦ разработал предложения по расширению программы и воспроизведение программных мероприятий в отдельных развивающихся странах за пределами Африки (например, Камбодже, Перу и Вьетнаме). Программы для женщин-экспортеров в этих странах будут разработаны в 2009 г.

Для усиления и активизации работы ИТЦ в этой области осуществляется дальнейшая разработка Интернет-портала как эффективной платформы для установления новых связей и занятия электронной коммерцией.

Программа, по существу, представляет собой методологию, которую следует применять в отношении учреждений содействия торговле и непосредственно женских предприятий. Сильной стороной программы является возможность адаптации сходных концепций и учебных материалов к различным условиям, при этом используя по мере возможностей местный опыт.



Расширенная интегрированная схема: интеграция проблем пола

Расширенная интегрированная схема является расширенным механизмом для направления помощи наименее развитым странам в деле развития торговли. Она играет важную роль в структурировании всей технической помощи, связанной с торговлей и оказываемой этим странам. Однако, в схеме, используемой в качестве средства оценки потребностей - Диагностическое исследование по интеграции торговли (ДИИТ) и сопутствующая "Матрица действий", - до сего времени, по большей части, мало учитывались потребности женщин. В будущем значительный процент торговой технической помощи для торговых проектов, разработанных правительством развивающейся страны, будет поставляться через Расширенную интегрированную схему. Только в двух из 20 НРС в настоящее время открыто ставятся вопросы прав женщин в решениях развития с помощью торговли, определенных матрицах действий. Глубокое понимание проблем женщин и вовлечение их в торговлю может изменить природу и приоритеты программ, поддерживаемых в рамках РИС.

Таким образом, ИТЦ в 2008 г. решил поддержать организацию Круглого стола специалистов по гендерному аспекту Расширенной интегрированной схемы, встречу заинтересованных сторон для изучения наилучших способов интеграции гендерных вопросов в РИС. В апреле правительства Лаосской народно-демократической республики и Замбии, а также ИТЦ и ВТО собрали больше 40 экспертов из 27 стран, включая 19 представителей наименее развитых стран, чтобы высказать рекомендации и предложить изменения в проекте "Диагностические исследования интеграции торговли" (ДИИТ). Наилучшие методы и полученные знания, связанные с использованием торгового потенциала женщин, были собраны в 24 социологических исследованиях, которые представляют теперь опыт стран от Бангладеш до Вануату. Эти документы свидетельствуют о ценности существующих успешных методов для вовлечения женщин в планирование развития и торговую политику. Национальные инвесторы используют этот опыт для того, чтобы идентифицировать и использовать потребности женщин в сфере экспорта и стратегиях развития торговли.

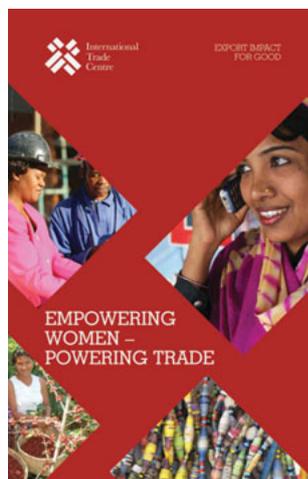
"РОСТ КАМБОДЖИ СОСТАВЛЯЕТ 8% В ГОД, НО ЧИСЛО БЕДНЫХ НЕ УМЕНЬШАЕТСЯ... ЖЕНЩИНЫ АКТИВНО УЧАСТВУЮТ В РАЗВИТИИ СТРАНЫ, НО ЧАЩЕ ВСЕГО В ТЕНЕВОМ СЕКТОРЕ. КАК ДОБИТЬСЯ РАВЕНСТВА ЖЕНЩИН В ПОЛИТИКЕ ТОРГОВЛИ? ЭТО ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ ТОРГОВЫХ ВСТРЕЧ С МИНИСТРОМ ПО ДЕЛАМ ЖЕНЩИН... ЕСЛИ МЫ ХОТИМ ДОСТИГНУТЬ ЦЕЛЕЙ ДЕКЛАРАЦИИ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ, ПРОБЛЕМА РАВЕНСТВА ПОЛОВ ДОЛЖНА БЫТЬ РЕШЕНА ВО ВСЕХ СФЕРАХ, ВКЛЮЧАЯ ТОРГОВЛЮ."

Д-р Инг Канта Пхави

Министр по делам женщин, Камбоджа

Собрание ВТО по гендерному аспекту РИС, Женева, апрель 2008 г.

На этом заседании коллективный опыт был воплощен в ключевые рекомендации относительно более систематического включения женщин в процесс планирования экономического развития. После круглого стола эти рекомендации были рассмотрены и дополнены в процессе консультаций, вовлекающих заинтересованные стороны из стран, участвовавших в обсуждении за круглым столом.



Рекомендации по использованию экспортных возможностей женщин

<p>Правление РИС и Секретариат поощряются:</p>	<p>распространять знания о важности центральной роли женщин в торговле, с однозначными примерами развития.</p> <p>гарантировать, что любые изменения ДИИТ учитывают то, что женщины и мужчины могут быть сконцентрированы в различных секторах, на различных уровнях производственных процессов, как свидетельствуется в результатах существующих академических и установленных исследований, сделанных в наименее развитых странах.</p> <p>гарантировать, что любые изменения ДИИС учитывает доступ женщин к ресурсам и возможностям, необходимым для торговли, и способствует получению статистических данных, разделенных по половому признаку.</p>
<p>Национальные власти также поощряются:</p>	<p>гарантировать то, что пол - основной параметр национальных мер.</p> <p>вовлекать и координировать действия с министерствами по делам женщин и женскими организациями, чтобы участвовать в переговорах о планировании торговых мер, разработке проектов в рамках РИС.</p>

“Гендеризация” национальной экспортной стратегии Уганды

Уганда меняет свою политику и планирует выделить женщинам больше места в стратегии экспорта. В Уганде отмечался устойчивый рост объемов экспорта за последние годы, также были сделаны шаги в отношении диверсификации экспортной базы. Тем не менее, предстоит сделать еще многое, чтобы выполнить к 2012 г. задачи национальной экспортной стратегии (НЭС), заключающиеся в повышении годового дохода до 5 миллиардов долларов США (с приблизительно 1,8 миллиарда долларов США), достижения доли в 16% в ВВП и повышения удельного веса экспорта на душу населения до 200 долларов США (с 8,2 долларов США). Гендерная политика Уганды была пересмотрена в 2007 г., поэтому было решено, что настало время для “гендеризации” НЭС. Была сформирована группа из заинтересованных лиц под руководством Правления содействия развитию экспорта Уганды, основное внимание уделялось четырем ключевым отраслям, указанным в НЭС (кофе, коммерческие ремесла, туризм и молочная промышленность). Эти отрасли были выбраны по пяти основным критериям: вклад и соответствие национальным социально-экономическим целям; рост на международных рынках; области, в которых женщины продемонстрировали высокий потенциал предпринимательства и вложений, но их возможности ограничены такими факторами, как финансирование, информация и навыки; области с высоким потенциалом добавления стоимости, а также роста и устойчивости; области, в которых производственные ресурсы (конкурентное преимущество) легко доступны, но неравномерно распределены между мужчинами, женщинами и уязвимыми группами.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ
УСТОЙЧИВОСТИ

устойчи-
вое
поведение

ИТЦ предоставляет техническую помощь и торговую информацию, которые способствуют активному внедрению экологических стандартов и поддерживают устойчивую экспортную деятельность.

Экспортеры развивающихся страны проявляют интерес к будущему изменению климата и торговой политики. Страны, принимающие меры по борьбе с изменением климата, также рассматривают возможность принятия мер на границах, чтобы компенсировать потерю конкурентоспособности в результате накладности использования углеродов в рамках действующей политики. "Зеленый протекционизм" также ориентирует потребителей и изготовителей продуктов отдавать предпочтение пищи местного производства, а не импортированной, для сокращения выбросов углерода. Однако, экологические предпосылки и климатическая политика также создают возможности экспортеров развивающихся стран, особенно в сфере технологий возобновляемых источников энергии и натуральных продуктов.

В 2008 г. ИТЦ значительно повысил свой вклад в сферу торговли и окружающей среды. В начале этого года ИТЦ проводил совместную кампанию, развернутую в ответ на лоббирование Великобританией и других северных стран принципа сокращения перевозок продуктов питания, что угрожало заморозить поставки продовольствия из некоторых африканских стран на основании якобы более высокого потребления углеродов. Исследование, проведенное ИТЦ, показало, что продукты питания, изготовленные из местного сырья обеспеченных стран, намного более богаты углеродом, чем органические продукты питания из стран Восточной Африки.

Октябрьский Всемирный форум по развитию экспорта (В-Ф-Р-Э) в г. Монро, Швейцария, выявил, как экологические аспекты влияют на поведение потребителей и формируют новые и быстро расширяющиеся рынки этических и экологически безопасных товаров и услуг.

Своими программами в 2008 г. ИТЦ стремился продемонстрировать, что торговля совместима с экологически безопасными природными ресурсами и окружающей средой, особенно если экспортная деятельность осуществляется сообществами, гармонично использующими имеющиеся у них ресурсы. Ниже представлены два примера, в которых бенефициарами являются фермеры, ведущие органические хозяйства, и обитатели трущоб.

Экспорт экологически чистой продукции

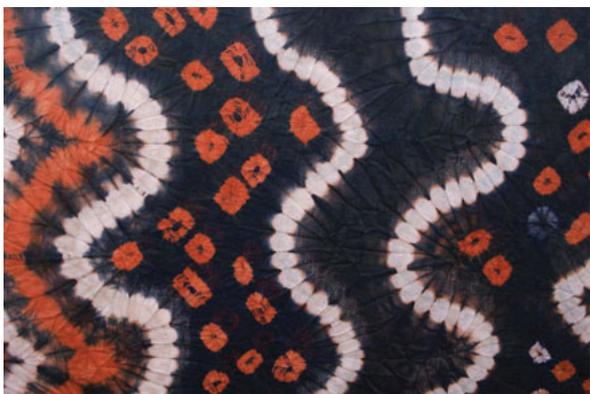
В 2008 ИТЦ продолжил и расширил свои программы поддержки экспорта экологически чистой продукции. Совместно с местными партнерами ИТЦ обучил более 3 000 фермеров, выращивающих фрукты и кофе в Уганде и Кении, как перейти к органическому производству и получить необходимые сертификаты. Основываясь на опыте и имеющихся методах экспорта органической продукции, была разработана программа ИТЦ для поддержки экспорта продукции отраслей, использующих природные ресурсы, включая органические продукты питания и волокнистые продукты, продукты из древесины возобновляемых лесов, а также товары, не изготовленные из древесины, и продукцию с низким содержанием углеродистых соединений. Другие компоненты программы торговли и окружающей среды посвящены экологическим технологиям и услугам, диалогу между государственным и частным секторами и интерфейсу по экологическим проблемам, торговой политике с деловой точки зрения.

Международный рынок органических товаров является быстро развивающимся. По оценкам, в 2007 г. продажи во всем мире превысили 40 миллиардов долларов США. Впервые, при поддержке ИТЦ и международных партнеров, на самой большой ярмарке органических товаров в мире, BioFach в Нюрнберге, Германия, принимали гостей из Африки в Павильоне органической продукции Африки. Благоприятный климат Африки способствует производству органической продукции. Производство гарантирует новые рабочие места, равенство прав для женщин и улучшение окружающей среды.

Благодаря поддержке ИТЦ 15 инновационных компаний и бизнес-сетей Руанды, Кении, Зимбабве и Мадагаскара участвовали в ярмарке BioFach, где каждый год совершаются сделки объемом в миллионы долларов. Но в то время как потенциальные возможности рынка огромны, существует ряд проблем, стоящих перед африканскими производителями органических товаров. Чтобы получить заказы в жестокой международной конкуренции, продукты должны располагать международными сертификатами органической продукции. Сертификация достаточно дорога для многих небольших компаний.

"ИТАЛЬЯНСКАЯ КОМПАНИЯ-ГИГАНТ "MAX MARA" РАБОТАЕТ С ИТЦ НАД УКРЕПЛЕНИЕМ НАВЫКОВ МЕСТНЫХ РЕМЕСЛЕННИКОВ И ИСПОЛЬЗУЕТ ИХ ПРОДУКЦИЮ В СВОИХ КОЛЛЕКЦИЯХ АКСЕССУАРОВ... СРЕДИ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ ИТЦ - СОКРАЩЕНИЕ БЕДНОСТИ И УЛУЧШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ, С АКЦЕНТОМ НА УПОТРЕБЛЕНИЕ ПЕРЕРАБОТАННЫХ И ОРГАНИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ."

Мэрион Хьюм, журнал "TIME"



“Зеленые” технологии

Экологичные технологии и связанные с ними услуги, или “зеленые” технологии, являются мощным фактором, обеспечивающим переход международного сообщества к экологичной экономике. “Зеленые” технологии особенно значимы для развивающихся стран. Объем мирового рынка в этом секторе составляет приблизительно 650 млрд. долларов США в год; ожидается, что к 2020 г. эта цифра увеличится до 2 300 миллиардов долларов США. К 2010 г. темп роста рынка “зеленых” технологий в развивающихся странах и странах с переходной экономикой составит 10% в год, обеспечивая объем в 178 миллиардов долларов США. Некоторые развивающиеся страны уже успешно экспортируют достаточно надежные в эксплуатации экологически безопасные технологии, оборудование и компоненты по приемлемым ценам. Торговля широким ассортиментом базовых экологических технологий и соответствующих услуг в рамках схемы “Юг-Юг” является эффективным инструментом устойчивого развития при низком уровне выброса углеродов.

Посредничество ИТЦ в развитии торговли в отрасли экологических технологий стимулируется активным ростом рынка экологических технологий, политическими решениями заинтересованных сторон по всему миру и Целями развития тысячелетия. Основным направлением деятельности ИТЦ в этой области является помощь МСП развивающихся стран в определении экспортных возможностей и продвижении их экологически безопасных технологических решений на региональные и международные рынки.

В 2008 г. ИТЦ в экспериментальном порядке оказал поддержку предприятиям экологической промышленности Индии и Таиланда в разработке отраслевых стратегий экспорта и стимулировании диалога о торговле экологическими товарами между частным и государственным секторами. Экологический торговый форум, организованный в Бангкоке, привел к акцентированию внимания Федерации тайской промышленности на “зеленом” бизнесе. Семинар по экологически безопасным информационным технологиям, проведенный в Индии, содействовал установлению деловых связей между Киргизстаном, Непалом и Таиландом.



Этичная мода от обитателей трущоб

Рост урбанизации означает, что половина населения мира сегодня живет в городах. К 2030 г. это будет уже две трети, при этом около 2 миллиардов человек будут проживать в трущобах и временных убежищах. Этот быстрый рост городского населения стал причиной появления новой цели в рамках ЦРДТ 7: достичь к 2020 году существенного улучшения жизни по крайней мере 100 миллионов обитателей трущоб.

Цель программы ИТЦ (Вдохновляющая Африка) состоит именно в этом; программа также направлена на оказание помощи в повышении доходов бедных слоев городского населения, большую часть которых составляют женщины, с использованием доступных для них материалов. Программа ориентируется на сектор предметов роскоши и дизайнерских разработок, включая одежду, текстиль, драгоценности, обувь и аксессуары, и поощряет международные дома моды развивать производственные линии, которые используют навыки жителей африканских общин и материалы из Африки. Это необычная встреча людей, находящихся на разных концах промышленно-сбытовой цепи.

Около 750 человек из трущоб Кении и Уганды участвовали в фазе запуска проекта и получили заказы на экспорт в 2008 году на сумму 1,5 миллиона евро. Эта цифра отражает возрастающее доверие к жителям африканских трущоб и веру в их способность выполнить заказ в срок и обеспечить соответствие изделия строгим требованиям к качеству, предъявляемым к товарам высокой моды, при поддержке ИТЦ.

Программа дала толчок созданию новых рабочих мест и доходов для обитателей трущоб и, в частности, помогла повысить статус женщин в их сообществах. Для более точной оценки преимуществ были применены более строгие меры изучения результатов. Помимо этих первоначальных результатов, тем не менее, есть множество трудностей. Успех развития программы будет зависеть от способности этих городских сообществ организовать производство на уровне, требуемом западными домами моды. Необходимо также расширить опыт местных дизайнеров и найти решение для финансирования больших заказов. Эти вопросы будут решаться с расширением программы.

ГЛОБАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ

МЫ
СИЛЬНЕЕ
ВМЕСТЕ

Мы являемся партнером малых предприятий развивающихся стран, содействующих успешному развитию экспорта, и единственной международной организацией, деятельность которой направлена исключительно на развитие торговли в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Наша цель - повышение наших возможностей и возможностей наших партнеров для достижения более значительных успехов в развитии. С этой целью в 2008 г. ИТЦ усилил свою деятельность по разработке мер торговой поддержки НРС, континентальных развивающихся стран и небольших островных развивающихся государств.

ЦРДТ 8 призывает к созданию "открытой, основанной на правилах, предсказуемой и недискриминационной системе торговли", которая включает грамотное управление, развитие и сокращение бедности - как на национальном, так и на международном уровнях. Также в задачу входит обращение внимания на потребности самых бедных стран в мире. В 2008 году ИТЦ усилил деятельность по разработке торговой поддержки, соответствующей требованиям данной цели, для наименее развитых стран, континентальных развивающихся стран и островных развивающихся стран. Программы, описанные в этом разделе, иллюстрируют вклад ИТЦ в достижении этой цели.

Расширенная интегрированная схема

С момента появления интегрированной схемы ИТЦ принимал активное участие в формировании процесса и оказании помощи правительствам НРС в проведении оценки потребностей, реализации действий и стратегий по развитию экспорта. В рамках этого подхода ИТЦ тесно сотрудничал со многими партнерами.

ИТЦ уделит внимание укреплению потенциала НРС для участия в Расширенной интегрированной схеме, а также для поддержки учреждений содействия торговле и организаций с целью интеграции мировой торговой системы.

В 2008 г. ИТЦ продолжил реализацию около пятнадцати проектов РИС "Окно 2" в Бенине, Джибути, Гвинее, Лаосской Народно-Демократической Республике, Лесото, Малави, на Мальдивах, в Непале, Сан-Томе и Принсипи, а также Сенегале. Эти проекты в области развития туризма, укрепления организационных структур, обеспечения качества, финансирования экспорта и развития экспорта одежды помогают укрепить предпринимательский потенциал производителей и обеспечить их выход на экспортные рынки. Цель - создание новых рабочих мест и возможностей заработка, при этом обеспечивая базу для экономического и социального развития в других аспектах.

В рамках РИС ИТЦ стремится найти и воплотить в жизнь новые способы вывода промышленности НРС на быстро растущие экспортные рынки - за счет наращивания потенциала в разработке отраслевых стратегий, оказания услуг по поддержке торговли и повышению конкурентоспособности на уровне предприятий.

Нетарифные меры

ИТЦ и ЮНКТАД, как участники межведомственной команды, объединяющей Продовольственную и сельскохозяйственную организацию ООН (ФАО), Международный валютный фонд, ОЭСР, Организацию промышленного развития ООН (ЮНИДО), Мировой банк и ВТО, запустили в 2008 году проект по организации единой международной классификации и методики сбора, анализа и распространения информации о нетарифных мерах (НТМ). В каждой из семи участвующих стран (Бразилия, Чили, Индия, Филиппины, Таиланд, Тунис и Уганда) были индивидуально опрошены от 300 до 500 предприятий, занимающихся импортом и экспортом, для определения наиболее часто встречающихся им нетарифных мер. В ходе предварительного анализа результатов опросов было выявлено, что экспортеры и импортеры часто сообщают о мере, введенной страной-партнером, но причина проблем, с которыми они сталкиваются, часто таится в слабости инфраструктуры и неэффективности процессов в их собственной стране. Основные выявленные препятствия торговле связаны с ТТБ - техническими торговыми барьерами (46%) - и СФС - санитарными и фитосанитарными мерами (28%). ИТЦ в ближайшие годы расширит проект до полномасштабного процесса сбора, анализа и распространения НТМ по всему миру.

Торговля услугами представляет собой важный и растущий сектор для многих развивающихся стран. Для лучшего понимания условий для доступа на глобальный рынок услуг ИТЦ разработал базу национальных обязательств по услугам с целью их распространения с помощью своих средств в будущем. Данные по торговле услугами также собираются с целью дальнейшего их распространения в 2009 году.

В сотрудничестве с учреждениями по стимулированию торговли и тренингам во всех регионах мира проведено около 35 семинаров по анализу рынка, особое внимание уделено наименее развитым странам в Африке, где были созданы более глубокие связи между учреждениями для обеспечения долгосрочного влияния тренингов.

Был создан ряд учебных видеоматериалов о том, как использовать инструменты ИТЦ для анализа рынка; эти материалы были выложены на Интернет-сайтах.



Поддержка стран АКТ в переговорах в рамках СЭП

В 2008 г. ИТЦ предоставил техническую помощь в создании благоприятных условий для интеграции деловых приоритетов стран Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов (АКТ), ведущих переговоры относительно Соглашений об экономическом партнерстве (СЭП) с Европейской Комиссией.

В результате предприятия, особенно малые и средние, были проинформированы о новых возможностях и трудностях ведения дел в изменяющихся условиях международной торговли. Включение бизнес-приоритетов в процесс торговых переговоров должно было быть обеспечено с помощью структурированного диалога между частным и государственным секторами при посредничестве экспертов, анализа альтернативных деловых сценариев и обмена передовым опытом в этой области.

Поддерживая диалог между государственным и частным секторами относительно деловых аспектов СЭП, ИТЦ организовывал встречу представителей деловых кругов и торговых чиновников восточноафриканского сообщества (ВАС) в Руанде, а также представителей восточной и южной Африки (ВЮА) в Аддис-Абебе, Эфиопия. Участники этих встреч рассмотрели возможности и трудности, проистекающие в результате идущих переговоров о СЭП, и обсудили региональную интеграцию с перспективы бизнеса. Основной темой была торговля услугами, а также другие вопросы, связанные с торговлей, включая политику торговли и конкуренции, торговлю и инвестиции. В Карибской регионе ИТЦ также оказывал помощь правительству Ямайки в проведении оценки результатов введения режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в CARIFORUM EPA в их будущих двусторонних соглашениях.

После проведения финансируемых ИТЦ диалогов между государственным и частным секторами по вопросам СЭП в регионе ЭСЗАГ в 2007 г. Федерация ассоциаций западноафриканских работодателей организовала сбор представителей частного сектора региона в сентябре 2007 г. в Аккре, Гана, на котором была выпущена совместная декларация. В этой декларации участники выразили свои позиции в переговорах по отношению к доступу к

рынкам, ходе либерализации, роли частного сектора, финансированию и проектированию программ технической помощи, региональной интеграции, условий коммерческой деятельности и партнерству между частным и государственным секторами.

Декларация стала основанием для пропаганды деловых интересов лиц, ведущих переговоры о СЭП, из ЭСЗАГ и Западноафриканского экономического и валютного союза (ЗАЭВС), представителей соответствующих стран, а также при переговорах с организациями-участниками (национальными ассоциациями работодателей; торговыми палатами, палатами промышленности и сельского хозяйства; региональными деловыми ассоциациями и т.д.). Декларация стала основой для переговоров о СЭП в 2008 году (и схемой ведения переговоров) на национальном уровне.

На пути было много трудностей. Было замечено, что уровень понимания вопросов, обсуждаемых в рамках переговоров о СЭП, среди представителей частного сектора ограничен, большинство предприятий на встречах имели слабое представление о проблемах, если только из случайных сообщений СМИ. Все представители понимали, что будущие последствия соглашения для их методов ведения дел потребуют проведения информационных компаний в частном секторе под эгидой национальных торговых палат. Более того, руководители предприятий выразили необходимость в понятном руководстве, объясняющем новые деловые возможности и трудности, проистекающие из СЭП. Представители правительств были заинтересованы в участии в определении отраслей, в которых можно развивать экспорт, для последующей технической поддержки предприятий этих отраслей в целях повышения экспорта.



Азия и Африка: развитие коммерческой деятельности

Как подтверждается результатами собственного анализа ИТЦ, торговля между развивающимися странами быстро расширяется в последние годы. Торговля в рамках программы "Юг-Юг" также доказала свою значимость во время глобального кризиса в 2009 г., поскольку ожидается, что рынки некоторых стран с формирующейся экономикой окажутся более жизнеспособными.

В 2008 г. ИТЦ организовал встречи между покупателями и продавцами в Азии для содействия предприятиям в торговле и установлении партнерских связей с африканскими странами. В январе был организован Форум развития бизнеса в Камодже между странами региона Меконг (Камбоджа, Лаосская Народно-Демократическая Республика и Вьетнам) и африканскими странами-членами Центральноафриканского экономического и валютного сообщества (ЦАЭВС) и ЗАЭВС. После Форума последовала серия торговых миссий, результатом которых явились выгодные контракты. Контракты касались продаж Гвинеей-Биссау орехов кешью Вьетнаму, продаж Камбоджей и Вьетнамом риса Сенегалу и другим западноафриканским странам.

Эти встречи помогли сформировать новый дух партнерства между этими двумя регионами. Торговые соглашения между странами Меконга и Западной Африки помогли развить связи между УСТ, которые потребуется развить до более сложной сети, если торговые отношения продолжатся. Между двумя регионами также отмечался разительный контраст в области торговых финансов, которая все еще плохо развита в Африке. Но начало уже положено. В ноябре 2008 г. торговые палаты Гвинее-Биссау и Вьетнама подписали договор о сотрудничестве и обмене "ноу-хау" и передовым опытом в области развития торговли и коммерческой деятельности с акцентом на сельском хозяйстве, деревообрабатывающей промышленности и рыболовстве.

Программа АКТ-ЕС

Основной целью программы является улучшение благосостояния значительного количества бедных людей в странах Африки, Карибского и Тихоокеанского регионов (АКТ), которые зависят от экспорта товаров или продажи их субпродуктов. Вторая цель - снижение восприимчивости к внешним экономическим потрясениям (в основном, ценам) и повышение доступности финансирования в цепях снабжения малых и средних предприятий.

Программа сельскохозяйственных товаров стран АКТ объединяет пять международных организаций (ОФТ, ФАО, ЮНКТАД, Всемирный банк и ИТЦ). ИТЦ взял на себя инициативу по определению возможностей и стратегических подходов к развитию экспорта сельскохозяйственной продукции и/или замещению импорта внутренним производством на основе своих инструментов по анализу рынка. В 2008 г. проведено пять региональных брифингов и консультаций, на которых около 1000 заинтересованных сторон принимали активное участие в предварительном определении потенциальных секторов экспорта и развития. Как результат брифингов и консультационных семинаров ИТЦ разрабатывает 17 новых отраслевых стратегий в 13 странах АКТ. Этот процесс был запущен в Гренаде, Ямайке, Камеруне, Фиджи и Самоа.

Партнерские отношения с четырьмя другими организациями представляли определенную трудность - но они помогли выявить преимущества сильной технической поддержки с самого начала для повышения прозрачности, взаимодействия и обеспечения выполнения обязательств между организациями и в рамках самого ИТЦ. Это включает в себя инвестиции в командировочные расходы и время - но это может того стоить.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ИТЦ
ПОМОЩЬ РАЗВИВАЮЩИМСЯ
СТРАНАМ И СТРАНАМ С
ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ

масштаб

глобальный

ИТЦ пропагандирует глобальный и комплексный подход к развитию торговли, наращиванию потенциала, максимального повышения синергии и предоставления реальной информации нашим партнерам.

В этих целях ИТЦ организует и поддерживает большое количество мероприятий, публикаций, инструментов и услуг для информирования, обеспечения лучшего понимания и повышения реальной компетентности.

Всемирный форум развития экспорта

Год, отметивший десятилетие Всемирного форума развития экспорта (ВФРЭ) - флагманское мероприятие ИТЦ.

Это уникальный глобальный форум, посвященный новшествам в экспортном развитии и конкурентоспособности, сосредоточении на трудностях, с которыми сталкиваются развивающиеся страны и страны с переходной экономикой.

ВФРЭ-2008 проводился в г. Монро, Швейцария, в октябре. Тема форума - "Потребительское сознание: Как окружающая среда и этика влияют на экспорт", для которой ИТЦ выпустил специальную публикацию: Потребители, этика и окружающая среда. На Форуме собрались более 150 высокопоставленных национальных и международных политиков, глав учреждений содействия торговле, представителей международных агентств и руководителей промышленных предприятий из более 50 стран для обсуждения этих важных вопросов.

Поскольку потребители становятся более осведомленными и более вовлеченными в экологическое, этическое и социальное управление, они требуют более ответственного поведения от производителей и фирм. Голос потребителя имеет значительное влияние. Предприятия и экономические системы должны быть готовы соответствовать требованиям потребителя. Признавая рост специализированного рынка экологически безопасных продуктов, товаров и услуг во всем мире, участники обменялись передовым опытом, чтобы дать развивающимся странам возможность приобрести больший вес на небольших, но прибыльных рынках этических и "здоровых" товаров.

Форум признал, что сознание потребителей в богатых странах открывает широкие торговые возможности для развивающихся стран, примером чего служит все возрастающий спрос на органические продукты. В то же время экспортерам из развивающихся стран пришлось иметь дело с многими новыми и сложными вопросами сертификации и маркировки. Также была обеспокоенность тем, что мировой кризис может отрицательно повлиять на эти нишевые рынки.

Международная конференция и церемония

В октябре 2008 г. в Гааге Агентство международного бизнеса и сотрудничества (EVD) Нидерландов провело 7-ю Международную конференцию организаций содействия торговле (ОСТ), спонсором которой также выступил ИТЦ.

Тема конференции - "Завтрашние ОСТ: шагая в ногу с изменениями". На конференции, которую посетили 150 участников из 80 стран, были рассмотрены некоторые ключевые вопросы, обуславливающие эффективность и конкурентоспособность ОСТ. На эффективность деятельности ОСТ влияют многие факторы, в том числе изменения правил международной торговли, изменение модели покупок среди потребителей, новые требования предприятий относительно предоставления более широкого спектра услуг, оффшорное представительство и использование информационных технологий.

ИТЦ является центром глобальной сети ОСТ. Конференция – седьмая по счету – было мероприятием, организованным ОСТ для ОСТ, предназначенным для людей, занимающихся развитием торговли на местах.

Чемпионы, добившиеся выдающихся результатов в развитии экспорта

Шесть лучших агентств развития торговли получили международные награды за выдающиеся успехи в выведении национальных предприятий на международные рынки:

Новая Зеландия	"Лучшая из лучших" ОСТ и Лучшая ОСТ из развитой страны
Афганистан	Лучшая ОСТ из наименее развитой страны
Ямайка	Лучшая ОСТ из малого государства
Кения	Лучшая ОСТ из развивающейся страны
Коста-Рика	Приз симпатий жюри

Основной победитель, Новозеландская организация торговли и предпринимательства, была отмечена жюри как образец для ОСТ развивающихся стран за ее непрерывные новшества, растущее международное присутствие и заслуги в создании национального бренда.

Победитель в номинации для наименее развитой страны, Агентство развития экспорта Афганистана, внес существенный вклад в расширение экспорта страны, несмотря на широко распространенные проблемы после десятилетий конфликта.

Премии содействия торговле отмечают достижения ОСТ и вознаграждают всех, от самых бедных до передовых стран. Церемония награждения была проведена во время 7-ой Всемирной конференции ОСТ, проводимой EVD, национальным органом содействия торговле Нидерландов, совместно с ИТЦ. Информация о конференции доступна на сайте ИТЦ, освещающем деятельность ОСТ, - www.tpo-net.com.

Сравнение деятельности УСТ

ИТЦ является фактически международным секретариатом для учреждений содействия торговле и организаций развития торговли, в частности.

УСТ открыто выразили свою потребность в общей модели деятельности, которой они могли бы пользоваться для оценки результатов своей деятельности и повышения ее эффективности. В 2008 г. был учрежден Технический консультативный совет, в который вошли представители Албании, Бельгии, Бразилии, Канады, Египта, Эфиопии, Кении, Малайзии, Нидерландов, Уганды и Великобритании, для решения этой задачи.

Основные параметры этой контрольной схемы: она содействует реализации мер, направленных на помощь УСТ в принятии и адаптации к этой схеме; в ее рамках осуществляется оценка процессов и определяются надлежащие методы работы; это средство обучения; это средство содействия принятию решений, в рамках которого могут быть предложены коррективные меры при неудовлетворительных результатах.

Контрольная схема предназначена для предоставления информации и данных о внутренних бизнес-процессах и процессах управления, услугах и продуктах, результатах и последствиях. В ней воплощен передовой опыт, что способствует созданию базы данных, доступной для других УСТ по всему миру на анонимной основе. Наличие критериев качества позволяет пользователям отмечать уровень эффективности каждого бизнес-процесса/процесса управления и субпроцесса. Общую эффективность деятельности УСТ можно сравнить с показателями других УСТ в целом или УСТ данного региона, по функции, географической зоне или размеру. Этот механизм позволит УСТ определить, в каких областях их организация показывает низкую, среднюю или высокую эффективность по сравнению с другими УСТ. С течением времени критерии качества позволят УСТ осуществлять собственный внутренний контроль и отслеживать прогресс в реализации поставленных задач. ИТЦ планирует представить полную онлайн-модель в четвертом квартале 2009 г.

Методы и услуги по анализу и исследованию рынка

Развивающиеся страны, НРС, континентальные развивающиеся страны и небольшие островные государства с энтузиазмом восприняли возможность бесплатного использования инструментов анализа рынка ИТЦ благодаря поддержке Всемирного банка и жертвователей ГТФ ИТЦ. В январе было несколько сот регистраций, за год к декабрю эта цифра выросла до приблизительно 27 000, при этом 81% от общего числа пользователей составляют представители развивающихся стран. Представлены все географические регионы, самую обширную группу пользователей составляют развивающиеся страны обеих Америк, следом идут Азия, Африка и Океания.

Высокий процент использования инструментов ИТЦ в Южной Америке является отображением особенностей использования Интернета в развивающихся странах, а также активности партнеров ИТЦ в регионе, обученных использовать и распространять эти инструменты среди клиентов. (Использование Интернета на душу населения: Страны Латинской Америки и Карибского региона, 30%; Ближний Восток, 23%; Азия, 17%; Африка, 5.6%.)

Латиноамериканские УСТ были особенно активны, организовав выпуск торговых бюллетеней и бюллетеней доступа к рынкам на основе данных, представленных в инструментах, и их распространение среди компаний, создавая таким образом мультиплицированное воздействие. Они также одними из первых начали использовать эти инструменты, которые переведены на испанский язык.

Наряду с организацией многочисленных семинаров по наращиванию потенциала в Латинской Америке, ИТЦ вел такую же деятельность и в Африке, выступая в поддержку аргумента важности наличия доступа в Интернет для использования инструментов. На самом деле, Египет, африканская страна с самым высоким уровнем использования Интернета (10 миллионов пользователей), одновременно является африканской страной, где инструменты ИТЦ используются наиболее широко - 4% от общего числа пользователей по всему миру.

Был запущен мощный и всеобъемлющий веб-сайт с торговой картой, на которой отображаются годовые товаропотоки между всеми странами, с данными о растущем числе стран за каждый квартал и месяц. Через новую пользовательскую диспетчерскую систему были предоставлены прямые ссылки на карту доступа к рынкам (MacMap) и другим инструментам. Осуществляется постоянное обновление торговых и тарифных данных с использованием информации, собранной ИТЦ в разных странах при помощи своей международной сети источников данных.

Экспортеры из развивающихся стран, желающие узнать о самых последних мировых тенденциях спроса и предложения, а также о торговых возможностях, могут проанализировать месячные или квартальные торговые данные за 2008 г., а также информацию о таможенных тарифах, касающуюся большинства основных мировых рынков. Предоставляя данные о тарифах в торговле и таможне в режиме "реального времени", ИТЦ отвечает на потребность в свежей и подробной торговой информации, жизненно необходимой в условиях современного торгового и финансового кризиса.

ИТЦ провел 35 индивидуальных обучающих семинаров по



Пользовательская регистрация для ежемесячного анализа рынка (в совокупности)

	Национальные	Всего зарегистр. пользов.	%
	215 стран	31,216	100%

1	Перу	4,873	16%
2	Мексика	3,068	10%
3	Египет	1,369	4%
4	Колумбия	1,220	4%
5	Эквадор	1,133	4%
6	Индия	1,066	3%
7	Бразилия	1,003	3%
8	Боливия	838	3%
9	ЮАР	788	3%
10	Турция	751	2%
11	Соединенные Штаты	727	2%

12	Исламская Республика Иран	666	2%
13	Филиппины	618	2%
14	Пакистан	611	2%
15	Таиланд	602	2%
16	Чили	483	2%
17	Вьетнам	413	1%
18	Индонезия	387	1%
19	Китай	364	1%
20	Германия	355	1%
	ВСЕГО	21,335	68%

анализу и исследованию рынка в ответ на запросы развивающихся стран. ИТЦ также разработал и бесплатно предоставил бенефициарам ряд видеоматериалов для дистанционного обучения (доступны на www.intracen.org), касающегося торговых данных и сведений о таможенных тарифах, а также использования инструментов анализа рынка ИТЦ для выбора рынка и проведения торгового анализа.

Одновременно с расширением охвата УСТ и предприятий с помощью средств дистанционного обучения главные специалисты ИТЦ по анализу рынка работали на стратегическом уровне с государственными деятелями разных стран, ответственных за принятие торговой политики, в частности, в рамках региональных и многосторонних переговоров, а также отраслевых и национальных торговых политик.

В частности, в 2008 г. техническую помощь от ИТЦ по анализу доступа к рынкам получили страны региона АКТ, эта помощь была продолжением технического содействия, которое оказывалось этим странам в 2006 и 2007 г.г., в анализе выгодных позиций доступа к рынкам по отношению к ЕС в рамках обсуждаемых Соглашений об экономическом партнерстве (СЭП). Поддержка ИТЦ в области наращивания потенциала и анализа помогла политикам стран АКТ и учреждениям содействия торговле в Барбадосе, Доминиканской Республике, Ямайке, Папуа-Новая Гвинея, Тринидад-и-Тобаго, помимо других, проконсультироваться с заинтересованным промышленниками для обновления списка товаров, чувствительных к либерализации в рамках СЭП, а также списка предложений по доступу к рынкам.

В рамках многосторонних переговоров в г. Доха о развитии торговли ИТЦ также работал со странами АКТ для анализа последствий условий, предложенных небольшим и уязвимым странам (группа НУС), по отношению к условиям, предложенным группой MFN Friends, а также анализа торговых и экономических последствий рыночной позиции, представленной странами АКТ, подверженных эрозии преференций.

Информация по торговле

ИТЦ послужил инициатором создания Торгового информационного портала (ТИП), который обеспечивает доступ к информационным ресурсам ИТЦ и стран всего мира.

Портал, созданный при помощи технологий Web 2.0, позволит создавать, осуществлять поиск, организовывать и распространять высокоспециализированную торговую информацию, его особенности также позволят осуществлять сбор и анализ необходимой информации. Он поможет профессиональным торговцам разных уровней, МСП, УСТ, политикам и отдельным лицам в принятии стратегических решений по развитию торговли.

ОСОБЕННОСТИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОРГОВОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОРТАЛА:

ТИП ускоряет процесс поиска за счет подбора наиболее подходящих результатов во внутренних базах данных ИТЦ (библиотечный каталог (TIRS); карта продуктов), Интернете и закрытых Интернет-источниках (данные, недоступные для обнаружения при поиске обычными системами поиска).

Поиск ТИП основывается на широкомасштабной классификации, которая будет разработана в первой половине 2009 г. и будет включать стандартную международную продукцию, услуги, классификацию стран, географические и экономические зоны, терминологию международной торговли и бизнеса, разработанную информационными специалистами ИТЦ.

Автоматические оповещения — по заданным темам будут появляться предупреждения ТИП и RSS-новости, например, в темах органического кофе, содействия торговле, "зеленой торговли", или на адрес электронной почты пользователя или системы чтения RSS-новостей будут присылаться наиболее частые запросы.

Совместные характеристики – просмотр самых свежих, самых посещаемых или самых популярных источников, а также самых свежих комментариев и записей.

Мой ТИП – индивидуализированный доступ для зарегистрированных пользователей, позволяющий им выбирать имеющиеся ресурсы ТИП и отображать их на своих страницах доступа.

Модульное исполнение ТИП позволит пользователям спроектировать свой собственный портал как "Мой ТИП", а также, что важно, позволит УСТ внедрить виджеты ТИП (например, поиск ТИП, "Информация о конкретном товаре" и т.п.) в свои порталы.

Также в 2008 г. Служба рыночных новостей (MNS) в составе ИТЦ расширила свой охват с девяти до 11 секторов и сейчас включает в себя срезанные цветы и декоративные растения, свежие фрукты и овощи, фруктовые соки, лекарственные растения и экстракты, медицинские препараты, специи, органические сельскохозяйственные продукты, эфирные масла и смеси

природных смол, драгоценные и полудрагоценные камни, а также новые секторы, включающие гуммиарабик и рынок средневосточных фруктов и овощей. Благодаря поддержке правительства Нидерландов, отчеты MNS бесплатно распространялись по электронной почте и на твердых носителях среди более 250 УСТ и более 2000 предприятий стран Африки, расположенных южнее Сахары. Кроме того, более 1500 компаний по всему миру получили отчеты MNS через веб-портал ИТЦ "Карта товаров", отчеты также были распространены среди 85 УСТ в Карибском и Тихоокеанском регионах.

Для дальнейшего расширения охвата MNS наладила сотрудничество с тремя УСТ в Восточной Африке (Совет содействия экспорту в Кении, Министерство внешней торговли в Объединенной Республике Танзания и Правление содействия расширению экспорта Уганды). В рамках этих альянсов будет осуществляться предоставление информации MNS для портала Восточноафриканского сообщества (www.eacexport.com), организованного этими УСТ совместно с Советом по делам предпринимательства в Восточной Африке и при поддержке ЦРИ Голландии.

ОБРАЗЦЫ ПУБЛИКАЦИЙ В 2008 Г.

Мировые тарифы-2008 (с ВТО и ЮНКТАД)	Предназначен для обеспечения большей прозрачности по доступу к рынкам.
Потребители, этика и окружающая среда	В-Ф-Р-Э: инновационные точки зрения на торговлю, окружающую среду и изменение сознания покупателей.
Введение в ISO 22000 – Управление продовольственной безопасностью	Руководство по обеспечению продовольственной безопасности, управлению системами продовольственной безопасности и ISO 22000.
Директория маркировок и ярлыков, связанных с продовольственной безопасностью, экологической целостностью и социальным равенством	Описание важности каждого ярлыка или знака, а также предоставление ссылок на онлайн-ресурсы для дополнительной информации.
Экспорт морепродуктов в ЕС	Требования ЕС для доступа к рынку экспортеров.
Поиск информации о санитарных и фитосанитарных мерах (СФС)	Информация о действующих и готовящихся санитарных и фитосанитарных мерах (СФС), процедуры оценки соответствия, а также уведомления ВТО.
Сквозной модуль PACKit	Здравоохранение, безопасность и окружающая среда в контексте упаковки.
Международная директория организаций развития торговли и других учреждений содействия торговле	Информация о более 1300 УСТ в 200 странах
Руководство по деятельности справочных центров ВТО	Руководство для сотрудников справочных центров ВТО по обнаружению и использованию важных источников информации и управлению информацией.
Служба рыночных новостей	Гуммиарабик, гуммигут, фрукты и овощи на ближневосточном рынке.
Бизнес-руководство к Соглашению об экономическом партнерстве ЕК-CARIFORUM: Услуги и инвестиции	Подробное описание новых деловых возможностей и применимых ограничений.
Либерализация услуг в сфере туризма: Роль бизнес-консультирования в переговорах в рамках СЭП между странами Карибского региона и ЕК.	Роль бизнес-консультирования в переговорах в рамках СЭП между странами Карибского региона и ЕК по вопросам либерализации услуг в сфере туризма.
Партнерство между государственным и частным секторами по комплексным таможенным услугам в Гане	Успех Ганы в налаживании партнерских отношений между государственным и частным секторами (ГЧП) для интеграции и улучшения таможенных операций.
Журнал Международного торгового форума	Темы - окружающая среда и этика, женщины в торговле.

ИТЦ также внес серьезный вклад в публикацию Всемирного банка *Мировые торговые показатели*, в которой сравниваются 209 стран по 126 торговым показателям, а также издание *Доклада о вовлеченности стран в международную торговлю-2008*.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ
НЕПРЕРЫВНОГО
РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА
В ПЯТИ РЕГИОНАХ

непрерывное

развитие

экспорта

Экспорт может оказать непосредственное и существенное влияние на жизни людей как в благополучных торговых странах, так и в странах, появившихся в результате распада и конфликта. Экспорт может создать новые рабочие места и повысить доходы, экспортная деятельность способствует повышению навыков, расширению возможностей для женщин и решению приоритетных задач по защите окружающей среды.

В СВЕТЕ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ДЛЯ АФРИКАНСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ ТОВАРОВ И УСЛУГ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ВАЖНЫМ, НО ВМЕСТЕ С ТЕМ И ТРУДНЫМ ПОДДЕРЖИВАТЬ РОСТ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.



В 2008 г. ИТЦ в Африке стремился оказать поддержку осуществлению более надежной региональной интеграции и установлению устойчивых связей с международными торгово-промышленными каналами, разработав для этого ряд региональных программ. *Программа сельскохозяйственных товаров стран АКТ и Программа развития каналов поставок и логистики стран СРЮА* направлены на расширение участия Африки в мировых поставках с особым подходом к каждой отрасли и поддержкой торговли. Продовольственный и сельскохозяйственный сектор важен для региона как средство обеспечения продовольственной безопасности и стимулирования развития конкурентоспособного агропромышленного комплекса.

Новая *Программа наращивания торгового потенциала африканских стран (ПАКТ II)* укрепит Африканские региональные экономические сообщества за следующие пять лет при помощи инновационного подхода к специализированным национальным и региональным учреждениям содействия торговле в рамках региональной отраслевой стратегии. ПАКТ II создает среду, способствующую диалогу о торговле между частным и государственным секторами, направленному на расширение внутри- и межрегиональных торговых отношений между государственными и частными предприятиями, а также гендерно-ориентированной программы *"ДОСТУП!"* II. Эти программы являются неотъемлемой частью плана содействия торговле ИТЦ, а также представляют собой свидетельство напряженной партнерской работы по развитию Африки, кульминацией которой является программа *Непрерывного развития экспорта*. Помощь ИТЦ африканским странам в их стремлении достичь Целей развития

тысячелетия была представлена и подтверждена на собрании на высшем уровне по потребностям развития Африки в сентябре 2008 г. в Нью-Йорке.

Чтобы поддержать будущее развитие торговли стран Африки, ИТЦ присоединился к подготовительной встрече министров торговли НРС в преддверии заседания министров торговли ВТО на круглом столе в г. Доха, Лесото, в феврале 2008 г. Представители ИТЦ приняли в ней участие в поддержку многостороннего подхода к решению вопросов развития торговли стран Африки, при этом они стремились обратить внимание на решения, связанные с поставками, которые могли бы быть приняты при успешном ходе заседания по вопросам развития Африки в г. Доха.

В поддержку Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД XII) в Гане ИТЦ представил решения, которые частично ответили на вопрос, как Африка могла бы использовать в своих интересах возможности и решить проблемы, возникающие вследствие глобализации. Представив продукты, разработанные с помощью программ ИТЦ *"Креативная Африка"* и *"Этическая мода"*, ИТЦ представил практические примеры того, как МСП творческой сферы Африки могут выйти на мировые производственно-сбытовые цепи.

На *Токийской международной конференции по развитию Африки (ТИКАД IV, Япония, май 2008 г.)* было подтверждено, что план ИТЦ по содействию экономическому росту стран Африки и снижению бедности посредством развития экспортной деятельности предприятий частного сектора совпадает с Йокогамским планом действий и его механизмами последующей деятельности.

Приняв активное участие в обсуждении трудностей торговли и развития на первом *Женевском форуме торговли и развития* (Швейцария, сентябрь 2008 г.), ИТЦ поделился своим опытом с рабочей группой по вопросу сотрудничества государственного и частного секторов в деле развития экспорта в интересах бедных слоев населения и представил свою комплексную программу развития торговли в Сенегале в качестве плана интеграции частного сектора в глобальную экономику в целях содействия развитию в интересах бедных слоев населения.

Комплексные программы в Сенегале и Мозамбике

Для отдельных стран ИТЦ применяет более комплексный подход: осуществление разных, но взаимодополняющих проектов в единых рамках.

Данный подход гарантирует, что содействие в одной сфере поддерживает работу в другой сфере, и результаты получаются более устойчивыми. Это обеспечивает "направленный" подход.

Национальные партнеры в Сенегале тесно сотрудничали с ИТЦ для того, чтобы разработать пятилетнюю комплексную программу развития торговли. Программа способствует социально-экономическому росту, снижению бедности и развитию сельского хозяйства через укрепление международной конкурентоспособности предприятий в приоритетных секторах Сенегала. Все пять направлений деятельности ИТЦ включены в программу, которая отвечает потребностям, указанным правительством Сенегала в своей стратегии ускоренного роста, национальной стратегии экспорта, ДИИТ и документах стратегии борьбы с бедностью. Комплексная программа была представлена и утверждена национальными заинтересованными сторонами в апреле 2008 года в Дакаре. Программа также представлена и другим партнерам. Она также была представлена на первом Женевском форуме торговли и развития (сентябрь 2008 года, Кранс-Монтана, Швейцария) как средство развития экспорта в поддержку бедных слоев населения.

Внедрение комплексной программы было начато следующими действиями: обеспечение возможностей для улучшения конкурентоспособности предприятий; укрепление АСЕПЭКС (национальная торговая организация); обеспечение возможностей обучения на базе туризма в Сент-Луисе (финансируется Расширенной сетью). ИТЦ выделил начальные средства на финансирование ключевых программных компонентов, связанных с интеллектуальной торговлей, усилением УСТ, сельского хозяйства и агропромышленности.

В Мозамбике генезис комплексной программы был другим. ИТЦ сотрудничал с другими партнерами ООН для разработки трех разных, но дополняющих друг друга компонента программы помощи.

Мозамбик входит в программу "Единая ООН". В рамках первого компонента ИТЦ помог разработать в сотрудничестве с агентствами ООН "Совместную программу наращивания потенциала для эффективной разработки и управления торговой политикой". Программа предназначена для поддержки Мозамбика, преимущественно на верхнем уровне политики, за счет укрепления потенциала в анализе торговой политики, унификации и управления

политикой; повышения функциональных возможностей ведения торговых переговоров; а также посредством наращивания потенциала в поставках, обработке и экспорте сельскохозяйственной и рыбной продукции по международным стандартам. Совместная программа разрабатывалась в течение 2008 г. и будет представлена на рассмотрение в рамках Единого фонда.

Второй компонент подразумевает отраслевой подход с акцентом на культурном туризме. ИТЦ также принимает участие в "Единой программе укрепления культурной и творческой сфер деятельности и инклюзивных политик" в Мозамбике, финансируемой ПРООН/Испанским фондом достижения ЦРДТ. В совместной программе принимают участие Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры и Международная организация труда (МОТ), эта программа стимулирует вклад предприятий культурной и творческой сфер в социальное и экономическое развитие за счет укрепления политики, стратегии, а также правовой и законодательной основ. Цели программы: развитие культурного туризма с привлечением местных общин в провинциях Мапуту, Иньямбане и Нампула; оказание помощи правительству и местным сообществам в рациональном использовании культурного наследия и оказании культурных услуг туристам; содействие установлению связей с частным сектором и добавлению стоимости на протяжении всей промышленно-сбытовой цепи; поддержка ремесленной и музыкальной сфер деятельности за счет повышения доступности профессионального и бизнес-обучения, повышения качества и количества услуг и товаров, а также содействия в маркетинговой деятельности. Совместная программа стартовала в октябре 2008 года в Мапуту. С ней также связан туристический проект ИТЦ. Этот проект повышает возможности фермеров предлагать конкурентоспособные продукты гостиницам и супермаркетам Мапуту. Кроме того, он также внес вклад в модернизацию единственной в Мозамбике школе обучения гостиничному бизнесу; в его рамках были организованы курсы профессиональной подготовки для обездоленных.

В рамках третьего организационного компонента ИТЦ сотрудничает с ЮНИДО в целях предоставления торговой информации и консультативной поддержки для укрепления IPЕХ (национальная организация поддержки торговли) согласно финансируемой ЕС программе "Поддержка в деловой среде и усиление торговли". Был разработан план работы совместно с IPЕХ для модернизации консультативной службы организации; улучшения качества и доступности торговой информации; также планируется проведение мероприятий для того, чтобы помочь IPЕХ предложить предприятиям услуги по предоставлению торговой информации и консультированию. Рабочий план был одобрен на первом собрании национального руководящего комитета в сентябре 2008 г.

Комплексный подход таит в себе несколько трудностей. Со стороны ИТЦ перед составлением программы, в идеале, необходимо провести тщательный анализ потребностей, в котором должно учитываться содействие других партнеров и определяться, в каких именно областях ИТЦ может внести наиболее существенный вклад. Это требует участия высокопоставленных государственных чиновников на министерском уровне. Партнерам необходимо работать вместе, координированию может помочь постоянное присутствие местных или иностранных сотрудников, нежели чем краткосрочные частые командировки. Также следует предусмотреть потребности финансирования и организовать поиск соответствующих источников на стадии планирования для беспрепятственной реализации процесса в полном масштабе.

Швейная промышленность Маврикия

После отмены системы квот Маврикий обратился к ИТЦ за помощью в поддержании конкурентоспособности предприятий текстильной и швейной промышленности в качестве основы для трудоустройства и получения доходов.

Ближайшая задача - переход от производства по схеме "крой-ка-шитье-отделка" к процессам с более высокой стоимостью, а также повышение навыков маркетинга и подбора источников.

Швейная промышленность Маврикия продолжает развиваться после успешной помощи ИТЦ в течение последних трех лет. В 2008 году 10 компаний участвовали в двух маркетинговых миссиях в Скандинавии, где они наладили связи с завсегдатаями бутиков и богатыми покупателями. Это побудило скандинавского покупателя посетить Маврикий и искать партнеров среди компаний, занимающихся вязанием. С помощью ИТЦ семь компаний также попытались найти сбыт в Великобритании. В дополнение к этим визитам под предводительством Enterprise Mauritius 12 компаний самостоятельно участвовали в элитной ярмарке производителей одежды в Париже в сентябре 2008 г. Маврикий надеется продолжать помогать предприятиям развиваться, организовывать собственные бренды и лейблы, а также представлять свои товары на возникающих рынках одежды на юге - в Индии, Китае и Южной Африке.

Сейчас еще слишком рано судить о точных результатах проекта с точки зрения увеличения экспортных продаж. На каждом европейском рынке поставщикам предъявляются свои требования к материалу и качеству. Важным результатом проекта явилось укрепление партнерства между государственным и частным секторами, а также учреждений содействия торговле, что помогло повысить конкурентоспособность индивидуальных предприятий.



Укрепление возможностей анализа рынка и торговой информации

В странах Африки, находящиеся к югу от Сахары, продолжающаяся работа в рамках программы сотрудничества ИТЦ/ЦРИ сфокусирована на помощи УСТ как в получении более достоверной коммерческой информации и ее предоставлении клиентам, так и в анализировании рынков.

Более 200 работников по обработке торговой информации из УСТ Эфиопии, Ганы, Кении, Мадагаскара, ЮАР, Уганды и Замбии получили помощь в виде консультаций и обучающих программ в области управления информацией и анализа рынка. Сотрудники отдельных УСТ обучались по углубленной программе, чтобы в дальнейшем они могли разрабатывать и проводить консультации и тренинговые программы области анализ рынка для МСП.

Региональный подход был продолжен в странах ЦАВЭС/ЗАЭС, Индийского океана и ЭСЦАГ, в которых наращиваются навыки УСТ в области управления информацией для получения возможности лучшего определения потребностей в информации основных отраслей, подготовки планов мероприятий по развитию эффективных служб коммерческой информации, а также инициации сбора и распространении сопутствующей информации на национальных и региональных веб-порталах.

АЗИЯ И ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН

В 2008 Г. ИТЦ ПРЕДЛОЖИЛ СВОИ УСЛУГИ 20 СТРАНАМ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА, ОРГАНИЗОВАВ ПРИ ЭТОМ НЕСКОЛЬКО ВСТРЕЧ МЕЖДУ ПРОДАВЦАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РАЗНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЧТО ПРИВЕЛО К ДОПОЛНИТЕЛЬНОМУ РОСТУ ДОХОДОВ ОТ ЭКСПОРТА В РЕГИОНЕ.



Учитывая сильные торговые традиции региона и не менее сильные региональные торговые форумы, ИТЦ оказал помощь, на организационном и отраслевом уровнях, НРС и странам с низким уровнем доходов, а также предприятиям в формализации их торговой деятельности, направленной на экспорт, в этом многообещающем регионе.

Налаживание деловых сетей "Юг-Юг" и создание возможностей для экспорта осуществлялось посредством Форума развития бизнеса, который проводился в Камбодже между странами региона Меконг и странами-участницами ЦАВЭС и ЗАЭС.

Нишевые отрасли, опирающиеся на сообщества, включающие в себя, например, производство одежды, кожи, садоводство, переработку сельхозпродукции, шелководство и туризм, обеспечили рыночный механизм, способствующий увеличению местных доходов за счет улучшения производства и сбыта уникальных товаров и услуг повышенной культурной ценности. Была оказана поддержка развитию отраслевых УСТ и местного рынка консультационных услуг для обеспечения устойчивости деятельности по развитию отрасли.

Был запущен новый процесс укрепления торгового потенциала региона с акцентом на небольшие развивающиеся островные государства. Организация предприятий частного сектора островных государств Тихоокеанского региона (PIPSO) является ведущим партнером в развитии программы. Среди других направлений деятельности ИТЦ в рамках развития программы было исследование необходимости диверсификации экспорта, наращивание потенциала снабжения и укрепление организаций в Индии, Исламской Республике Иран и Пакистане.

Лаосская народно-демократическая республика: комплексная национальная программа движется вперед

В Лаосской Народно-Демократической Республике разработана комплексная программа развития торговли совместно с правительством страны. Программа охватывает все пять сфер деятельности ИТЦ. Комплексная программа поможет республике выполнить приоритетные действия, идентифицированные ДИИС, для того, чтобы улучшить экспортную конкурентоспособность, и приоритетные действия, указанные в национальной экспортной стратегии, на отраслевой и межотраслевом уровнях. Программа является модульной и была разработана, чтобы позволить индивидуальным инвесторам участвовать в программе полностью или частично.

В рамках проекта, финансируемого Швейцарским государственным секретариатом экономики (СЕКО) была предложена техническая поддержка в области органического сельского хозяйства, инклюзивного туризма и обучения бизнес-консультантов. Кроме того, ИТЦ при финансировании РИС оказывает поддержку швейной промышленности Лаоса, которая стремится перейти от производства по контракту к прямому экспорту. Чтобы максимизировать воздействие проекта на местную экономику, формирование доходов и суммы личных накоплений, проект направлен на поддержку компаний швейной промышленности. В течение 2008 г. эти компании улучшили свои знания и навыки в сфере поставки материалов, модернизировали производство до уровня международных стандартов (например, WRAP - Ответственное сертифицированное производство по всему миру), узнали о требованиях рынка и экспортной логистике.

Филиппины: услуги по привлечению сторонних ресурсов

Деятельность ИТЦ в сфере торговли услугами в 2008 г. включила в себя ряд проектов по привлечению сторонних услуг, направленных на укрепление потенциала снабжения (обучение одаренных людей и их удержание, принятие стандартов, передача передового опыта) и повышение спроса на международном и региональном уровнях.

Субсектор привлечения сторонних услуг обеспечивает рабочие места для молодежи и женщин, а также для обездоленных лиц в сельскохозяйственных и региональных областях, а это может способствовать снижению бедности и обратить вспять процесс "утечки мозгов". Привлечение сторонних ресурсов - это субсектор, главную роль в котором играют навыки и знания. Это подразумевает под собой развитие навыков как основу для получения прибыльного места работы. Обучение в рамках привлечения сторонних услуг является средством улучшения уровня грамотности всех участников для соответствия международным стандартам спроса.

На Филиппинах ИТЦ заключила партнерское соглашение с Ассоциацией привлечения внешних источников для развития коммерческой деятельности (BPA/P) для разработки посреднического подхода к сфере услуг по привлечению внешних источников в бизнес-процессах (BPO), направленного на развитие талантов в Метро Манила и еще одной региональной области — так называемых "городах следующей волны" (Next Wave Cities). В частности, была предоставлена техническая помощь в отношении "соответствия", связи между целевым обучением и рынком труда BPO, и "желания" — деятельность, направленная на улучшение восприятия сектора BPO в качестве выбора карьеры. Проводилось обучение в сфере обеспечения качества услуг, профессиональное обучение в привлечении внешних источников для развития коммерческой деятельности, разработке логотипа/позиционировании в отрасли, также была разработана учебная программа по BPO. Также было заключено партнерское соглашение между BPA/P и Координационным советом частных образовательных ассоциаций. В обучении участвовали 11 крупнейших школ Метро Манила и региональные школы. В ходе экспериментальной программы были получены многообещающие результаты. При исходном уровне трудоустройства в 5% в ходе проекта уровень набора на испытательный срок вырос до 49%.

У ИТЦ есть возможности объединиться с крупными частными организациями, чтобы обеспечить профессиональную направленность развития сектора привлечения внешних услуг. В настоящее время в некоторых районах Азии и Африки люди с учеными степенями являются самыми значимыми фигурами в этом субсекторе. Для предоставления больших возможностей для обездоленных людей, школы профессионального обучения могут извлечь пользу из сотрудничества с международными организациями, занявшись просветительской деятельностью, отбором потенциально одаренных сотрудников и профессиональным обучением. Уроки, извлеченные из экспериментального проекта на Филиппинах, будут применены в некоторых странах Африки.

Для того, чтобы лучше оценить результаты работы ИТЦ в сфере услуг, важно организовать дальнейшие исследования, даже если они выльются в дополнительные расходы в рамках проекта.

Бангладеш: качество и стратегия экспорта

В рамках финансируемой ЕС Бангладешской программе поддержки качества (BQSP) ИТЦ предоставлял техническую помощь для увеличения возможностей хозяйствующих субъектов и предприятий госсектора в плане технических торговых барьеров (ТТБ) и санитарных и фитосанитарных норм.

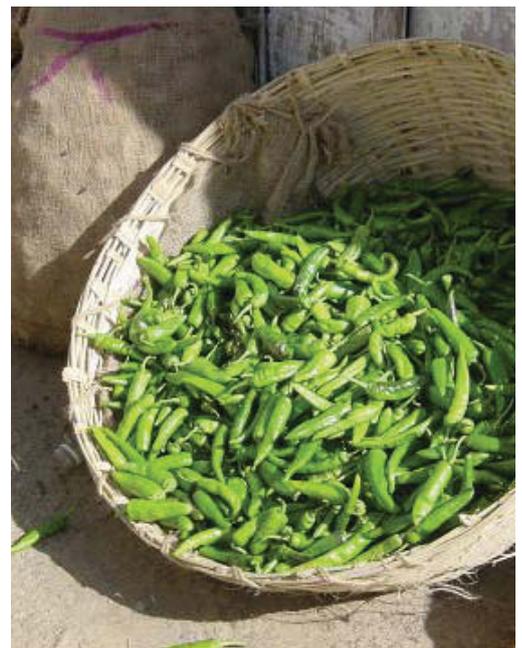
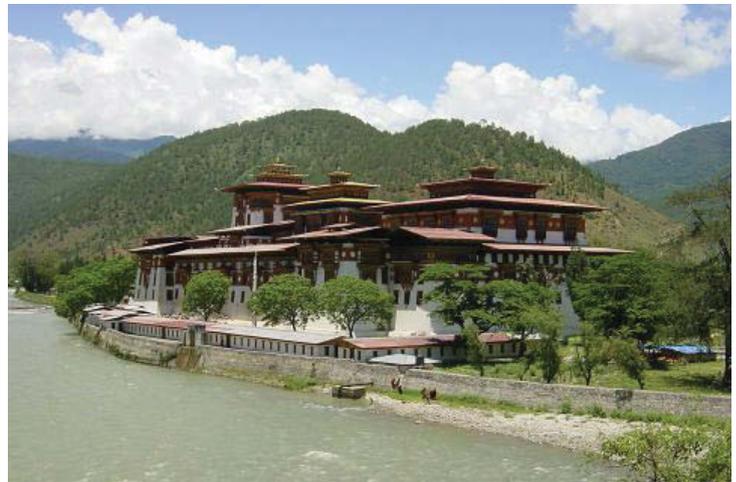
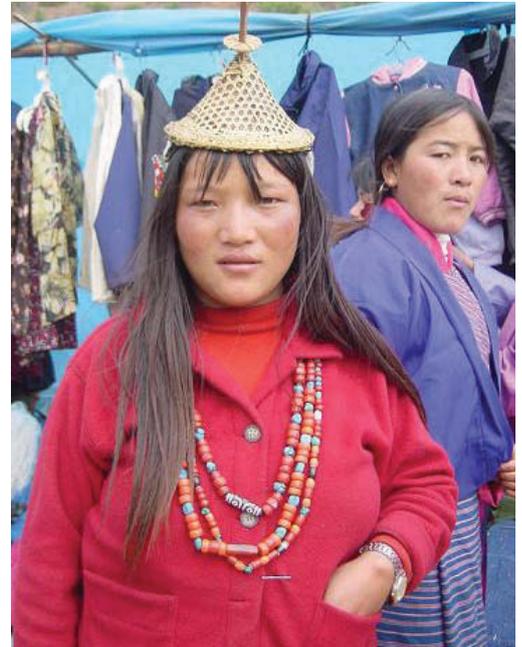
План действий по выполнению обязательных требований Соглашения СФМ был разработан в сотрудничестве с персоналом Национального справочного центра и другими организациями в Бангладеш. Кроме того, были разработаны стратегии и планы деятельности для отраслей садоводства, сельскохозяйственной продукции, мелкомасштабного производства, натуральных ингредиентов, лечебных трав и медицины на их основе, а также предложены услуги на основе информационных технологий. Было оказано техническое содействие в развитии рынка и управлении системой поставок в целях повышения соответствия продуктов садоводства требованиям отдельных рынков.

Бутан: специи и текстильные изделия ручной работы

В 2008 году в Бутане деятельность сосредотачивалась на повышении потенциала Центра развития торговли в области услуг по предоставлению торговой информации, секторе производства специй и текстильной промышленности.

Проект содействовал учреждению Бутанской ассоциации предприятий, занятых в сфере лечебных трав и специй, включая составление проекта конституции и устава. Кроме того, проводилась поездка по Камбодже, Лаосской народной-демократической республике и Таиланду, чтобы выявить компании, которые производят текстиль ручной работы, и исследовать их ручные ткацкие станки.

ИТЦ также сопровождал группу бутанских производителей текстиля ручной работы на торговой ярмарке в Таиланде. В результате, производители и торговцы, посетившие ярмарку, ведут переговоры с покупателями из Японии и Германии, интересующимися импортированием изделий ручной работы из Бутана. Кроме того, производитель сувениров Таиланда предложил поделиться своей технологией с предприятием Бутана и помочь в разработке новых концепций сувениров.



ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН

В странах Латинской Америки и Карибского бассейна техническое содействие ИТЦ сосредоточено в трех областях: комплексные мероприятия на государственном уровне для усиления влияния; усиление сотрудничества с признанными организациями в области стимулирования сферы торговли и учреждениями, поддерживающими торговлю для создания потенциала и обеспечения стабильности; помощь предприятиям в развитии экспорта. Около 20 стран в регионе получили техническую помощь от ИТЦ в сфере торговли.



В рамках программы сельскохозяйственных товаров стран АКТ в 2008 г. ИТЦ смог расширить масштаб оказываемой технической помощи, направленной на разработку отраслевых стратегий в ряде стран Карибского бассейна, включая несколько международных организаций. Кроме того, продолжилась работа над проектированием и внедрением национальных экспортных стратегий, что является приоритетным направлением для ИТЦ, особенно в Карибском регионе. Более того, в трех субрегионах было организовано несколько мероприятий, направленных на поддержание диалога между государственным и частным секторами в контексте программы деловой и торговой политики ИТЦ.

Укрепляя потенциал местных учреждений содействия торговле, ИТЦ тесно сотрудничал с ключевыми партнерами в регионе для разработки услуг по поддержке торговли в областях, определенных партнерами как приоритетные для развития национального экспорта. Это сбор, обработка и анализ деловой информации, торговая информация, торговые представительства и снижение уровня бедности за счет торговли.

На LatinPharma-2008, предназначенной для помощи предприятиям в повышении эффективности экспортной деятельности, было отмечено рекордное число участников, проведено свыше 2 000 деловых встреч между фармацевтическими предприятиями и УСТ из 16 стран Латинской Америки и семи азиатских стран. Оказывая непосредственный вклад в достижение ЦРДТ 8, свыше 300 участников LatinPharma из более 150 предприятий сектора здравоохранения двух регионов определили новые деловые возможности, оценили положение своих компаний с учетом региональных каналов снабжения и заключили новые торговые соглашения для улучшения ситуации со снабжением основных лекарств и медикаментов во всем мире в рамках ЦРДТ.

В ответ на запросы региональных партнеров, которые призвали ИТЦ наладить более тесные связи со странами, и следуя рекомендациям, сформулированным на основе результатов внешней оценки ИТЦ в 2006 г., ИТЦ в конце 2007 г. учредил первое региональное представительство в Мексике в рамках Экономической комиссии ООН по странам Латинской Америки и Карибского региона (ЭКЛАК). Региональный офис начал осуществлять развитие программы, координировать текущую деятельность в регионе с другими ключевыми участниками и отслеживать техническое содействие ИТЦ в области торговли. Присутствие регионального консультанта в г. Мехико позволило снизить время реагирования на запросы о технической помощи и расходы. Улучшился процесс определения потребностей стран Латинской Америки и Карибского региона, что привело к появлению новых возможностей для действий в рамках ТПСТ. Аналогичным образом первый региональный офис ИТЦ зарекомендовал себя надежным инструментом для упрочения сотрудничества с другими международными организациями в разработке и планировании программ. Партнерские учреждения содействия торговле, такие как ProMexico (Мексика), Procomer (Коста-Рика), ExportAr (Аргентина) и AgeExport (Гватемала) подтвердили факт существенного улучшения технического сотрудничества с ИТЦ. Местные и региональные контрагенты поддержали деятельность ИТЦ, предоставляя как финансовые, так и не-денежные ресурсы.

Уругвай: оценка потребностей сбора торговой информации

Уругвай входит в программу "Единая ООН", в стране составление программ в рамках системы ООН осуществляется совместно.

ИТЦ сотрудничает с национальной группой ООН для координирования собственной помощи. Министерство иностранных дел Уругвая (Подразделение информации, торговли и инвестиционного продвижения), а также основные заинтересованные лица в частном секторе, в сотрудничестве с ИТЦ, определили приоритет потребностей в торговой информации малых и средних предприятий Уругвая, а также существующее предложение общественных и частных организаций по предоставлению услуг в области торговой информации. Участники программы тесно работали с Министерством иностранных дел и местными учреждениями по сбору и оценке существующих источников торговой информации в 1 фазе комплексной программы.

Бразилия: участие в финансировании

ИТЦ намеревается расширить сотрудничество со странами со средним уровнем доходов на основе партнерских соглашений финансирования.

В 2008 г. проект был согласован и запущен совместно с APEX, Бразильским агентством содействия экспорту. APEX будет осуществлять финансирование проекта для того, чтобы расширить доступ к, а также улучшить управление и распространение, торговой информации, и разработать новую систему сбора, обработки и анализа торговой информации. Кроме того, начата работа по программе усиления стимулирования экспортного потенциала нового штата APEX. Переговоры с APEX сопровождались консультациями с SEBRAE (бразильское агентство, оказывающее поддержку МСП) в области разработки программы интернационализации бразильских СМП. Проект с SEBRAE, запуск которого планируется в 2009 г., дополнит совместную с APEX деятельность ИТЦ и его работу над развитием инклюзивного туризма в стране.



Ямайка: национальная экспортная стратегия

По словам правительства, национальная стратегия экспорта Ямайки является "унифицированной стратегической инициативой, направленной на максимальное увеличение непосредственного вклада экспортного сектора в экономическое и социальное развитие".

НЭС является частью Vision 2030 Jamaica, плана национального развития, который осуществляется Институтом планирования Ямайки и направлен на повышение международной конкурентоспособности страны. НЭС будет реализовываться сообществом партнеров (сеть экспортных решений) с марта 2009 г. В рамках этой сети будут создаваться альянсы среди членов сети поддержки предприятий частного и государственного секторов, управляющих органов, информационных центров и поставщиками бизнес-услуг.

Стратегия была официально введена в действие премьер-министром в апреле 2008 г. и разрабатывалась под руководством Министерства промышленности, инвестиций и коммерции при технической поддержке Международного торгового центра. Часть финансирования осуществлялась в рамках программы развития частного сектора (ПРЧС), совместной инициативы правительства Ямайки и ЕС.

Как и во многих случаях, процесс реализации национальных стратегий экспорта не всегда был гладким, преимущественно, из-за необходимости привлечения многих партнеров - фирменный знак подхода ИТЦ. Развитие стратегии возможно только при полной отдаче со стороны всех национальных партнеров, вот почему ИТЦ, исходя из собственного опыта, не ставит строгих временных ограничений для процесса.

АРАБСКИЕ СТРАНЫ

Учитывая большое разнообразие экономических структур, разницу в уровне развития и запасах природных ресурсов среди 21 арабской страны, мировой экономический спад во второй половине 2008 г. проявил себя в арабском регионе по-разному. В странах, чья экономика связана в основном с нефтепродуктами, и странах, не занимающихся экспортом нефти, а уделяющих большее внимание диверсифицированному сельскому хозяйству, производству товаров и услуг, отмечались разные тенденции.

Несмотря на историческую традицию торговли, общей чертой современных арабских экономик является ничтожная роль торговли в развитии. Межрегиональные торговые отношения ограничены и явно находятся на уровне ниже возможного. ИТЦ в сотрудничестве с Канадским агентством по вопросам международного развития (КАМР) и отдельными местными партнерами в арабском регионе разработал новую региональную программу — Улучшение торговых возможностей арабских стран (ЕпАСТ), — чтобы помочь развитию экспорта в Алжире, Египте, Иордании, Марокко и Тунисе. Основываясь на оценке потребностей, результатах мероприятий по разработке программ и консультаций с заинтересованными сторонами, был окончательно сформулирован программный документ.

В результате сотрудничества, как в рамках страны, так и межрегионального, в 2008 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании с Международной исламской торговой финансовой корпорацией в целях содействия торговле между исламскими странами. В 2008 г. было проведено несколько совместных мероприятий. Воспользовавшись возможностями, предоставляемыми партнерством ЕС/АКТ, арабские страны региона АКТ (Джибути, Мавритания и Судан) приняли участие в семинарах Программы сельскохозяйственных товаров стран АКТ в Сенегале и Объединенной республике Танзании в начале 2008 г. Семинары были первым шагом в этой программе, финансируемой Агентством помощи в совместной работе ООН и осуществляемой совместно с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (ФАО). В рамках этой программы члены АКТ получают техническую помощь в вопросах торговли посредством наращивания потенциала в разработке стратегии развития производства товаров и механизмов управления рисками, включая информацию об улучшении методов ведения сельского хозяйства и торговли.

Тунис: запуск комплексной национальной программы

ИТЦ совместно с правительством Туниса и при финансовой поддержке SECO завершил разработку комплексной национальной программы для Туниса. Программа направлена на создание потенциала сбора и анализа торговой информации и развитие экспорта из двух подсекторов агропромышленного комплекса и услуг. Реализация проекта началась в конце 2008 г.

Египет и Сирийская Арабская Республика: наращивание торгового потенциала

Египетский маркетинговый центр был организован в 2008 г. с помощью ИТЦ в сотрудничестве с двумя египетскими организациями — Общественным фондом развития (который специализируется на развитии малых и средних предприятий и помощи новым фирмам) и Учебным центром внешней торговли (основными клиентами являются многообещающие и новые экспортеры).

Была создана сеть торговых советников, покрывающая все области и регионы. Инструменты обучения, учебные материалы были переведены на арабский язык.

В Сирийской Арабской Республике ИТЦ работал совместно с Сирийским европейским деловым центром для улучшения навыков управления информацией, улучшения онлайн-доступа к торговым данным, выполнения рыночного анализа, диагностики навыков управления предприятиями, а также для консультирования предприятий по вопросам повышения конкурентоспособности. Все участники проекта прошли процесс получения сертификата. Параллельно, ПРООН и ИТЦ представили объединенную программу Сирийскому Правительству, по условиям которой ИТЦ будет помогать организовать/усилить Сирийское экспортное агентство и поможет стать кандидатом на вступление во Всемирную торговую организацию. Планируется начать выполнение проекта в ближайшем будущем.

ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА И ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

В Восточной Европе и Центральной Азии устойчивые темпы роста ВВП (более 7%) в 2007 г. снизились в 2008 г., сначала медленно, из-за снижающихся цен на экспортируемые сырьевые материалы и замедление роста основных клиентских рынков, таких как ЕС, но достаточно резко в конце года из-за экономического кризиса.



Доходы экспортеров энергоносителей и сырья на мировом рынке значительно снизились, а в некоторых странах начали расти цены на импортные товары, особенно на энергоносители. Запоздалое ужесточение бюджетно-налоговых и финансовых политик, а также откладывание структурных реформ позволило обеспечить относительно сильный рост в некоторых странах до середины 2008 г., однако затем производство и товарооборот снизились еще больше, и это снижение, скорее всего, продлится и в 2009 г. Денежные переводы от людей, работающих за границей, стали резко сокращаться во второй половине года, что вызвало дополнительные проблемы у самых бедных стран региона.

Основные возможности развития торговли могут заключаться в диверсификации снабжения — как за счет реструктуризации существующих фирм, так и за счет развития МСП, — а также в укреплении новых рынков при одновременном повышении добавочной стоимости. В то же время кризис выявил для предприятий срочную необходимость в повышении навыков своих работников, эффективности деятельности и решении постоянных проблем с качеством, чтобы повысить международную конкурентоспособность ключевых секторов и отдельных предприятий.

В этой ситуации ответные действия ИТЦ на трудности и возможности развития торговли в Восточной Европе и Центральной Азии основывались на комплементарности набора ключевых мер, принимаемых в тесном сотрудничестве с местными, национальными и региональными партнерами. Суть этого комплексного подхода в следующем: улучшение условий коммерческой деятельности для МСП; содействие партнерству между частным и государственным секторами для развития экспорта; предоставление деловой и торговой информации предприятиям; способствование внутрирегиональной торговле; повышение потенциала учреждений содействия торговле; развитие опыта в ключевых областях, таких как качество экспортной продукции, упаковка, маркетинг и ценообразование; оказание помощи предприятиям в выходе на международные рынки; а также содействие распространению электронного бизнеса. В качестве постоянной особенности подхода ИТЦ, эти меры направлены на материальные результаты, при этом прилагаются все силы, чтобы обеспечить их долговременный эффект.

В 2008 году двадцать стран воспользовались технической поддержкой, оказываемой ИТЦ. Мероприятия включают в себя несколько миссий по оценке потребностей с целью подготовки базы для дальнейшего развития программ (Армения, Босния и Герцеговина, Грузия и Черногория), проведение комплексных национальных программ для трех стран (Румыния, Киргизстан и Таджикистан), а также разработку новой комплексной национальной программы в Албании. Кроме того, был наращен потенциал в области сбора, обработки и анализа торговой информации (Македония, Российская Федерация и Сербия).

Румыния: широкое партнерство

Румыния была первой страной, в которой ИТЦ провел интегрированную национальную программу, связанную с комплексной стратегией развития экспорта, которая затем была расширена для охвата регионов.



Развивая НЭС, ИТЦ сотрудничал с Румынией в нескольких отраслях.

В 2008 году двенадцать румынских компаний по производству одежды успешно участвовали в нескольких европейских торговых ярмарках. В сентябре, дизайнеры подготовились к участию в показе Prêt-À-Porter в Париже, где впервые они были представлены компаниям-возможным партнерам в области дизайна. После выставки CPD Dusseldorf производители готовы участвовать в Zoom Fatex в Париже. Восемь румынских компаний приняли участие в ярмарке и получили в среднем по шесть заказов на ценные изделия.

В г. Клуж, Румыния, при содействии ИТЦ в мае 2008 г. прошел Конгресс по органическому сельскому хозяйству, на котором собрались 30 участников, имеющих отличные познания в области практики и возможностей органического сельского хозяйства. На протяжении последующих месяцев, в сотрудничестве с Румынским национальным агентством по экологии сельского хозяйства, были проведены несколько обучающих семинаров по органическому земледелию, а также информационная кампания в СМИ.

Десять румынских производителей деревянной мебели узнали о методах применения экологических требований ЕС и их важности. Многим компаниям также были предоставлены индивидуальные консультации во время визитов представителей ИТЦ.

ИТЦ продолжил оказывать поддержку дальнейшему развитию торгового информационного портала Румынии. Во время занятий по наращиванию потенциала развития торговой информационной сети и снабжения портала информационными материалами участники узнали о предназначении и работе торговых информационных порталов, эффективных форматах рыночной информации и создании информационного наполнения. Портал начнет работать в начале 2009 г.

Албания: ИТЦ и партнеры ООН

В апреле 2008 г. ИТЦ присоединился к ЮНКТАД, ЕЭК ООН, ФАО, ЮНИДО и ПРООН в межведомственной миссии Группы координационного совета руководителей системы ООН по торговле и производственным возможностям для наращивания экономического и торгового потенциала Албании в области политики и укрепления организаций, развития конкурентоспособности предприятий и привлечения ПИИ, а также для поддержки включения Албании в ЕС. ИТЦ внес значительный вклад в подготовку совместной программы и совместно с Albinvest принял меры для решения непосредственных задач развития экспорта Албании посредством оказания помощи УСТ в повышении уровня обслуживания, предоставляемого ими предприятиям.

Первым мероприятием ИТЦ в рамках инициативы "Единая ООН" был трехдневный семинар в Тиране в конце 2008 г. Целью семинара было повышение потенциала торговых консультантов и экспортеров создавать специализированные отчеты о рыночных возможностях с использованием инструментов для анализа рынка ИТЦ. Также была проведена 1-дневная обучающая сессия по поддержке проектов развития инвестиций и использованию торговых показателей и статистики ПИИ в тесном сотрудничестве с Albinvest.

Киргизстан и Таджикистан: агропромышленный комплекс

ИТЦ успешно завершил два проекта в плодоовощном секторе Киргизстана и Таджикистана в 2008 г.

Целью было содействие предприятиям сектора в организации более конкурентоспособного производства и сбыта на международных рынках, способствуя таким образом повышению доходов и созданию новых рабочих мест.

Эти проекты помогли определить и устранить убыточную продукцию, а вместо этого сосредоточиться на более выгодных линиях товаров и рынках. Несколько предприятий создали отделы маркетинга и наняли новых сотрудников для них. После обучения в области маркетинга, технологии производства и безопасности пищевых продуктов, проведенного ИТЦ, ряд компаний оказался готовым к получению сертификата HACCP (Анализ рисков и критических контрольных точек). Кроме того, после торговой ярмарки "PRODEXPO" местные производители подписали новые контракты, в том числе и с российскими импортерами.

Более того, проекты способствовали улучшению инфраструктуры управления качеством в обеих странах. В Киргизстане в рамках проекта был учрежден национальный центр аккредитации и осуществлена его подготовка к вступлению в ИЛАК (Международная кооперация по аккредитации лабораторий). Это важный шаг на пути к обеспечению международного признания сертификатов соответствия, выданных сертификационными лабораториями, аккредитованных центром, что позволяет местным фирмам продавать свою продукцию за рубежом. В Таджикистане две лаборатории были модернизированы до уровня международных стандартов, что позволило им претендовать на получение международной аккредитации. Была оказана помощь правительственным служащим в окончательной формулировке закона о техническом регулировании, что положило конец долгим дебатам о конкретных положениях закона.



В этом секторе также велась работа в сфере электронного бизнеса. Под руководством ИТЦ национальные заинтересованные стороны, в том числе и правительство Киргизстана, работали в тесном сотрудничестве над установлением приоритетных задач электронного бизнеса в агропромышленном комплексе для повышения маркетингового рейтинга. В результате этого повысился статус портала Ассоциации плодоовощных предприятий (АППК) (www.afve.org) в российских поисковых системах (Yandex, Rambler и Google.ru) улучшился и теперь АППК отображается Google.com. ИТЦ также оказал поддержку в создании Киргизской Ассоциации разработчиков ПО и услуг (КАРПОУ).

Одним из самых важных и долгосрочных вкладов проекта в развитие экономики было изменение образа мышления предпринимателей. Еще одним результатом с далеко идущими последствиями стало повышение эффективности деятельности учреждений содействия торговле. С точки зрения осязаемости результатов работы ИТЦ, в Киргизстане члены АППК, которым оказывалась поддержка в рамках проекта, смогли добиться 67%-ного роста экспорта в 2006 - 2007 г.г. по сравнению с 59%-ным увеличением объемов экспорта, отмеченным во всем секторе предприятий по переработке плодов и овощей. В ходе независимой оценки, проведенной в конце 2008 г., были сделаны выводы, что проекты развития торговли, запущенные ИТЦ в Таджикистане и Киргизстане, "явились примером успешной деятельности в трудных условиях" и что они "помогли сохранить много рабочих мест в перерабатывающей промышленности и способствовали повышению потенциала и эффективности работы учреждений содействия бизнесу".

корпоративные результаты

Прогресс ИТЦ в области управления

Отчет о результатах работы ИТЦ по управлению изменениями по сравнению с задачами, поставленными в 2008 г., дан ниже. В нескольких областях ИТЦ продвинулся дальше, чем было запланировано изначально, обеспечивая трамплин для дальнейших улучшений в 2009.

Приоритетная область	Задачи на 2008 г.	Прогресс по сравнению с задачами 2008 г.
Стратегическое планирование	Разработка четырехлетнего стратегического плана	ИТЦ разработал Стратегический план 2009-2012 и Оперативный план 2008. План структурирует деятельность, которую предстоит вести подразделениям и отделам, и представляет собой контрольный документ, на основе которого будет отслеживаться и оцениваться деятельность.
	Разработка оперативного плана на 2008 г.	Это основные компоненты полного ряда ключевых этапов в ежегодном процессе планирования, осуществления и обзора.
Управление проектным циклом	Введение цикла управления проектом	ИТЦ продолжил консолидацию оценочной стадии проектного цикла с формализацией политики оценки, а также усиления функции независимой оценки. На этой основе был проведен ряд оценок. ¹ ИТЦ получил отчет консультантов по управлению проектным циклом. Полная реализация нововведений будет осуществляться в 2009 г.
Управление по результатам	Разработка и внедрение процессов управления по результатам	Главный комитет управления ИТЦ начал получать ежемесячные и ежеквартальные финансовые и кадровые отчеты. В рамках Стратегического плана 2009-2012 была введена новая серия показателей на результирующем уровне. ² Цель этих показателей - улучшить техническое решение и повысить результаты по основным направлениям деятельности проектов ИТЦ. В середине и конце года был завершен ОИСМД-мониторинг показателей, определенных в Стратегической схеме ИТЦ. Задачи в рамках стратегической схемы и результаты были включены в Стратегический и Оперативный планы.
Опрос клиентов	Проведение опроса клиентов по откорректированной схеме	Опрос клиентов в 2008 г. осуществлялся с учетом опыта опроса, проведенного в 2007 г. В результате количество откликов возросло более чем на 2000. Сотрудники пяти бизнес-отделов провели детальный анализ откликов и разработали планы действий. Сотрудники ИТЦ обучаются проводить опросы самостоятельно. ИТЦ провел позиционные исследования, которые были обсуждены среди соответствующих сотрудников, двух направлений деятельности: деловая и торговая политика и конкурентоспособность экспортеров, принимая во внимание результаты опроса.
Персонал	Эффективная реорганизация персонала ИТЦ	ИТЦ окончательно определил свою новую организационную структуру. Набор начальников отделов начался в 2008 г. и завершится в 2009 г. Была разработана и согласована новая схема полномочий, которая укрепляет процесс комплектования штата, оценки сотрудников и организации и планирования карьеры.
Коммуникация	Запуск нового имиджа ИТЦ	Запущенный в 2008 г., новый бренд ИТЦ еще раз подтверждает приверженность центра своим целям развития торговли. В 2008 г. ИТЦ обновил формат печатной и Интернет-версии журнала "FORUM", приняв во внимание комментарии клиентов и читателей. Разработка брендového материала, Интернет-вещание, всесторонняя поддержка мероприятий ИТЦ в СМИ. ИТЦ начал важный процесс модернизации своих средств и услуг по предоставлению информации через Интернет. Были рационализированы и стандартизированы веб-порталы.
Управление отношениями с клиентами	Разработка долгосрочного подхода к управлению взаимоотношениями с клиентами	Разработка новой стратегии управления отношениями с клиентами для организации в составе Группы по ресурсам и партнерству.
Дополнительные успехи		Подразделение поддержки программ (ППП) ИТЦ осуществило проект изменения для повышения эффективности своих ключевых процессов, и ИТЦ одобрил план улучшения показателей, принятый в рамках этого проекта. ИТЦ разработал ИТ-стратегию, которая предусматривает создание долгосрочной системы управления информацией для поддержки стратегических целей ИТЦ и интеграции общекорпоративной системы.

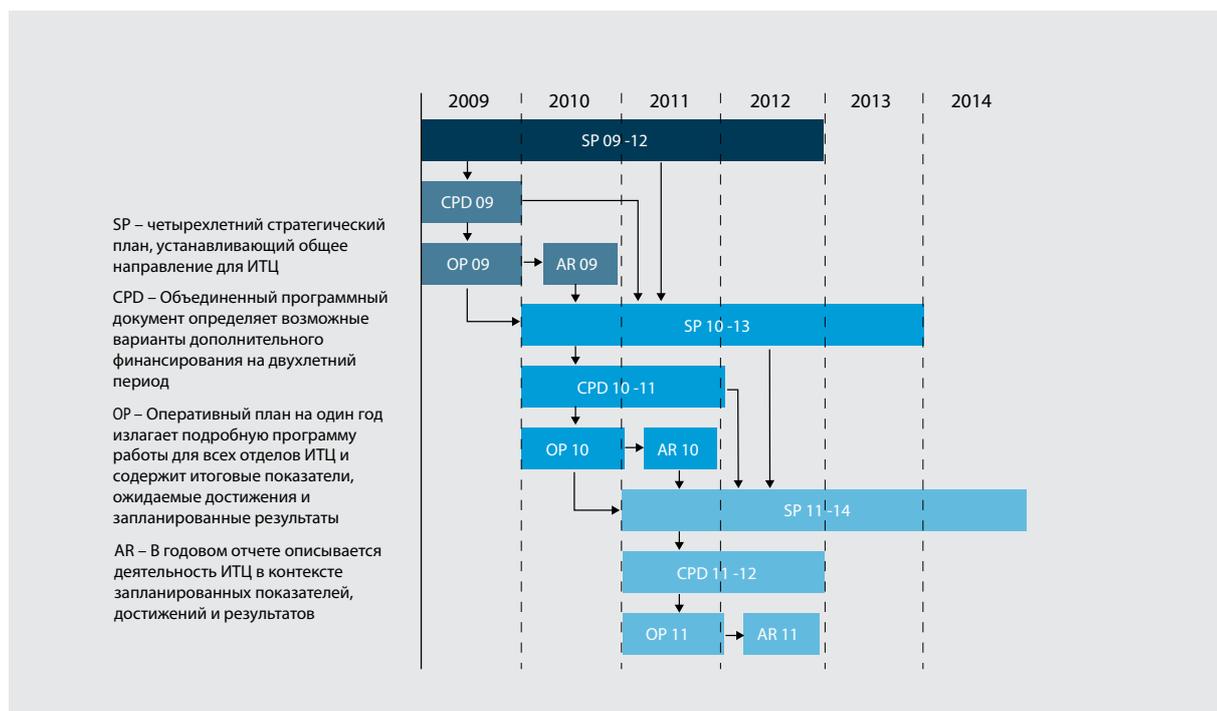
1 Список проведенных исследований и их основные результаты можно найти в отчете ИТЦ об оценке за 2008 г.

2 Стратегический план ИТЦ 2009 – 2012, ИТЦ/AG(XLII)/221, октябрь 2008 г., стр. 17 и 18.

Планирование результатов

Имея Стратегический план 2009 - 2012 и Оперативный план 2008, ИТЦ смог ввести в действие полный ряд ключевых стадий в ежегодном процессе планирования, осуществления и обзора деятельности, как показано на следующей схеме:

Цикл скользящего планирования и отчетности



Цикл взаимосвязанных компонентов важен для мониторинга деятельности, совершенствования политики и извлечения уроков из опыта. Каждый год ИТЦ планирует заметно улучшить показатели своей деятельности. В этом ежегодном отчете предоставляются доказательства истинности и значимости этой цепочки.

Завершение формулирования оценочной политики и ее принятие Объединенной консультативной группой-2008 (ОКГ) явилось следующим важным шагом на пути к повышению эффективности деятельности. Политика предусматривает точные инструкции не только по проведению оценки, но также и по ответным действиям на рекомендации и разработке рабочих планов на основании отчетов. В Ежегодном оценочном отчете за 2008 г. указано, что для полной реализации всех мероприятий, связанных с новой политикой, требуется как минимум еще год. Предполагается, что политика охватывает оценочные мероприятия, проводящиеся как самим ИТЦ, так и на средства спонсоров. В 2008 г., когда политика была успешно применена, общее мнение сводилось к тому, что результаты оценки были лучше, были более четко описаны меры, которые следует предпринять, а также упростилось определение последующих действий.

Создание пяти бизнес-направлений, одобренных ОКГ-2007, явилось важным шагом в расширении опыта в рамках ТПСТ. На протяжении большей части 2008 г. бизнес-отделы ИТЦ адаптировались к концепциям бизнес-направлений и реорганизованной структуре. Четыре отдела смогли составить новые стратегии, которые одобрило высшее руководство, в качестве основы, на которой можно разработать более инновационное проектное решение. Оставшиеся четыре отдела завершат разработку своих стратегий в 2009 г. Учитывая опыт деятельности в рамках Объединенного программного документа (ОПД) в 2008 г., пять региональных отделов также разработают стратегии для стран и регионов с учетом схемы, представленной в Стратегическом плане.

Деятельность по разработке стратегий велась одновременно с реорганизацией, набором начальников отделов и поддержанием высоких показателей при реализации проекта. В 2008 г. ИТЦ смог профинансировать ряд исследовательских проектов и проектов развития, направленных на модернизацию существующих или разработку новых инструментов и продуктов. Эта работа будет завершена в 2009 г., и ее результаты будут заметны по будущим услугам. На съезде ОКГ-2008 сотрудники получили заслуженные похвалы за свое старание и энтузиазм в этом деле.

Следующая схема, разработанная в 2008 г., вкратце демонстрирует взаимные связи между рядом факторов в подходе ИТЦ и используется для структурирования схемы проекта:



Коммуникации

В июне 2008 ИТС представил свой новый бренд, тем самым обновив свои цели развития торговли. За последние два года ИТЦ сформировал активную лидерскую группу и в настоящий момент модернизирует свою оперативную структуру для получения больших результатов своей деятельности по поддержке развивающихся стран. Новый бренд символизирует большее воздействие и стремление к интегрированным, объединенным результатам.

Как и в случае со многими разработками в ИТЦ, бренд был продуктом совместных действий сотрудников центра и приглашенных профессиональных консультантов, причем внимание акцентировалось на потребностях бенефициаров ИТЦ.

С помощью реорганизованной службы связей с общественностью, в задачи которой будут входить и управление мероприятиями, ИТЦ в 2008 г. продолжил повышать качество информационного обмена, занимаясь в том числе столь необходимым обновлением средств предоставления информации и услуг через Интернет. Рационализируются и стандартизируются веб-порталы.

Важным компонентом процесса предоставления ИТЦ товаров и услуг для общества является программа публикаций, как периодических (торговый форум, справочники, служба новостей рынка, бизнес-руководства), так и эпизодических. Большинство публикаций можно получить как в печатном виде, так и в электронном на сайтах ИТЦ. В 2008 г. ИТЦ предпринял масштабные меры по рационализации информационного наполнения, структуры и процессов в поддержку различных своих Интернет-сайтов.

Отзывы клиентов и эффективность осуществления программ

Проведение опроса клиентов в 2007 г. оказалось весьма успешным как с оперативной точки зрения, так и с точки зрения получения ценной информации об эффективности мер ИТЦ и определения фронта работ по улучшению. Опрос клиентов в 2008 г. проводился с учетом опыта предыдущего года и проходил по схеме, в которую были внесены значительные изменения. Число ответивших превысило 2000, что позволило собрать более достоверную информацию для ИТЦ. Была доработана анкета для получения более достоверных ответов. Возможно, самым важным изменением было привлечение пяти отделов ИТЦ к более детальному анализу и сопутствующим мероприятиям после опроса для повышения эффективности их операций. Кроме того, ИТЦ также начал процесс развития навыков и возможностей для проведения опросов в будущем исключительно собственными силами за счет обучения у консультантов. Оба этих достижения оказались чрезвычайно успешными, а положительные результаты полностью проявятся в ближайшие годы.

Помимо опроса клиентов ИТЦ продолжил свои традиционные консультации по Объединенному программному документу (РПД), а также призвал клиентов и заинтересованных лиц присылать отзывы и комментарии. Стали предприниматься шаги для объединения к концу года всей информации и полученного опыта в более интеллектуальную систему управления отношениями с клиентами. Эта работа продолжится в 2009 г. Она символизирует еще одну веху в идущей программе развития ИТЦ, целью которой является ориентированность деятельности центра на потребности клиентов. Результаты этой программы будут видны во всех аспектах деятельности ИТЦ.

В рамках Стратегической схемы для ИТЦ ставятся цели и задачи на каждые два года (2008–2009 г.г.). ИТЦ отчитывается перед ООН о своей ежегодной деятельности по восьми направлениям. На 2008-2009 г.г. ИТЦ пересмотрел задачи и цели деятельности. В результате в 2007 г. ориентировочные задачи на 2008 г. пришлось ставить без контрольного плана. Вследствие этого к контрольным

цифрам в следующей таблице необходимо относиться с осторожностью. При анализе деятельности также учитывались отзывы, полученные в результате опроса клиентов в 2008 г.

Цели (ожидаемое завершение)	Показатели деятельности	Целевые 08–09*	Действительные 2008 г.	Пояснение результатов
Усиление конкурентоспособности предприятий на международном рынке	Выросло число предприятий, которые могут составить разумные бизнес-стратегии	500	2,485	Сотрудники этих предприятий прошли обучение, таким образом, считается, что они приобрели знания и навыки для составления всестороннего плана повышения конкурентоспособности на международном рынке, включая определение товаров и услуг, которые следует предлагать, важных задач, которые следует выполнить, и объемов требуемых инвестиций для наращивания потенциала для превращения стратегии в реальные международные сделки.
	Повысилось число предприятий, готовых к экспортным операциям	250	566	Сотрудники этих предприятий прошли обучение, таким образом, считается, что они разработали подробный план того, как они намереваются осуществлять экспортные операции. Подразумевается, что в плане должны быть подробно описаны товары и услуги предприятий и метод, с помощью которого предприятие рассчитывает добиться успеха в достижении поставленных целей экспорта.
	Рост числа предприятий, получивших покупателей и заключивших сделки	340	960	Считается, что эти предприятия выполнили все необходимые шаги и приняли успешное участие во встречах продавцов и покупателей, организуемых ИТЦ, иди деятельности по нахождению деловых партнеров. Это включает в себя встречу с потенциальным покупателем, выполнение процессов и процедур для получения заказов на экспорт, выполнение этих заказов и получение оплаты.
Развитие потенциала учреждений содействия торговли с целью поддержки бизнеса	Рост числа УСТ, повысивших свой рейтинг в контрольной схеме ИТЦ	40	8	Считается, что эти УСТ повысили эффективность своей деятельности в соответствии со схемой оценки, разработанной ИТЦ, в плане результативности и действенности своих операций.
	Рост числа предложений относительно торговой политики, поступающих от УСТ к лицам, ответственным за принятие политики	30	22	Считается, что эти УСТ разработали план или схему, касающуюся вопросов содействия торговле и развития экспорта, для представления ее компетентным властям.
Поддержка руководящих органов в интегрировании сектора торговли-промышленной деятельности в глобальную экономику	Рост числа стратегий развития торговли	40	21	Считается, что эти стратегии были разработаны при поддержке ИТЦ с целью развития торговли, в частности, экспорта, а затем одобрены и приняты соответствующими заинтересованными сторонами.
	Рост числа национальных сетей, осуществляющих деятельность в рамках многосторонней торговой системы	70	92	Это группы, системы и т.д. связанных между собой или сотрудничающих организаций, действующих на национальном уровне, которые оказывают активную поддержку предложению или процессу, отвечающему деловым интересам, в контексте торговых переговоров/вопросов реализации.
	Рост числа национальных позиций на переговорах, что позволяет ответственным лицам включать коммерческое измерение в процесс торговых переговоров	35	32	Они представляют собой обоснованные точки зрения на возможные варианты, которых необходимо придерживаться для того, чтобы максимально увеличить интерес страны/отрасли в контексте многосторонних или региональных торговых переговоров, и которые разрабатывались, формулировались или распространялись при участии бизнес-сектора.

* Это целевые показатели, выраженные в форме новых единиц измерения, полученных во время двух лет.



Конкретные отзывы респондентов опроса-2008, по типам клиентов:

Предприятия и торгово-промышленный сектор

Руководители примерно 35% предприятий считают, что их конкурентоспособность на международном рынке повысилась в результате поддержки ИТЦ (21% в 2007 г.), 26% считают, что поддержки ИТЦ помогла им увеличить объемы экспорта (17% в 2007 г.). В 2008 г. ожидаемые показатели были выше запланированных: (а) 2 485 предприятий смогли сформулировать надежные стратегии международной деятельности; (б) 566 предприятий смогли подготовиться к осуществлению экспортных операций; (с) 960 предприятий смогли встретиться с потенциальными покупателями и, в результате, заключить сделки с помощью ИТЦ.

Уроки/улучшение: Опрос клиентов ИТЦ, проведенный в 2008 г., показал, что руководители лишь 35% МСП и 30% крупных предприятий считают, что ИТЦ помог им достичь "положительных результатов в развитии экспорта". Несмотря на то, что к такому результату следует относиться осторожно, поскольку в эту цифру могут входить предприятия, которые не извлекли пользу из поддержки ИТЦ, ИТЦ должен удвоить усилия, чтобы удовлетворить конкретные потребности предприятий в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в частности, учитывая сильное влияние текущего экономического кризиса. Деятельность ИТЦ по созданию возможностей для коммерческой деятельности будет связана с другими мероприятиями для максимального увеличения возможностей развития экспорта.

Учреждения содействия торговле

УСТ повысили рейтинг деятельности ИТЦ. Результат поддержки ИТЦ в сфере "улучшения взаимодействия/лоббирования интересов среди ответственных лиц" - рост с 28% в 2007 г. до 41% в 2008 г. Аналогичным образом, в 2008 г. 50% УСТ высказалось положительно о деятельности ИТЦ, направленной на поддержку "повышения качества услуг, предоставляемых своим субъектам/клиентам" (в 2007 г. - 47%); 34% УСТ положительно оценили поддержку ИТЦ с точки зрения "укрепления их внутренних операций/функций" (в 2007 г. - 28%). В 2008 г. полученные результаты в пересчете на показатели по сравнению с ожидаемыми итогами были нестабильны: (а) УСТ было внесено 22 предложения по политике при поддержке ИТЦ, но (б) только 8 УСТ повысили свой рейтинг в контрольной схеме ИТЦ.

Уроки/улучшение: В 2008 г., в ответ на необходимость увеличения объемов услуг, предоставляемых УСТ, в ИТЦ был

создан новый отдел, специализирующийся на поддержке УСТ. Предложение разрабатывалось в течение 2008 г. для представления его клиентам в 2009 г. Из опроса клиентов в 2008 г., по результатам которого 32% УСТ посчитали поддержку ИТЦ в рамках "укрепления внутренних операций/функций" "отрицательной" или "неприменимой", стало ясно, что старое предложение услуг не отвечало потребностям клиентов.

Высшие должностные лица

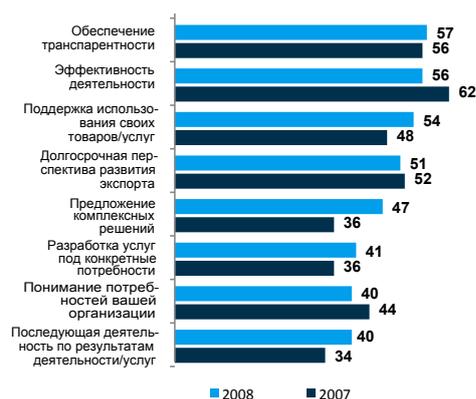
В 2008 г. 38% респондентов посчитали, что ИТЦ определенно помог им "лучше понять интересы частного сектора в торговых переговорах" (29% в 2007 г.). Аналогичным образом, 33% положительно высказались о помощи ИТЦ в деле "включения вопросов развития экспорта в политику национального развития" (27% в 2007 г.). В 2008 г. ИТЦ также получил хорошие результаты в виде показателей по сравнению с ожидаемыми итогами: (а) при поддержке ИТЦ на национальном уровне была разработана 21 стратегия развития торговли; (б) национальными сетями было проведено 92 мероприятия, относящихся к многосторонней торговой системе (МТС); (с) 32 переговорные позиции были улучшены в результате поддержки ИТЦ.

Уроки/улучшение: Оценка продуктов МТС призывает к дальнейшему развитию более интегрированного подхода к управлению торговыми стратегиями. По ее результатам также можно судить, что часто возникает необходимость в более эффективной оценке вопросов, относящихся к МТС, на национальном уровне.

В целом, ИТЦ необходимо продолжать работу по проектированию и внедрению более комплексных и скоординированных решений, касающихся развития экспорта. Несмотря на то, что ИТЦ продвинулся на пути к становлению более ориентированным на потребности, ему необходимо продолжить этот переход от организации, чья деятельность определяется предложением, к организации, руководствующейся наличием спроса.

Деятельность ИТЦ по аспектам обслуживания

Положительные рейтинги, 2007-2008 г.г. (%)



По мнению клиентов, услуги ИТЦ информативны, полезны и эффективны. Поскольку ИТЦ ограничен в ресурсах, трудно обеспечить все потребности клиентов. Таким образом, необходимо определить приоритеты и в сотрудничестве с клиентами улучшить услуги, придя к приемлемым, специализированным и устойчивым решениям. Важно обмениваться передовым опытом, полученным в ходе оценки, для дальнейшего повышения эффективности деятельности ИТЦ.

Важным компонентом системы оказания ИТЦ услуг развивающимся странам является комплекс семинаров, практикумов и обучения. В 2008 г. уровень этой деятельности снизился по сравнению с 2007 г. с 21 456 участников до 16 837. Это частично отображает разницу в моделях требуемой проектной работы в 2008 г. Кроме того, в ходе мониторинга было выявлено, что уровень участия женщин в 2008 г. также снизился по сравнению с 2007 г. (30% против 35%). Это побудило ИТЦ внедрить процесс, в котором цифры за год в рамках каждого проекта прогнозируются более формально, а затем суммируются. Руководство затем сможет принять любые необходимые действия.

Процесс обучения шел по всем регионам, как показано на схеме 52.

Обучение

Следует отметить, что 39% курсов обучения, семинаров и практикумов проводились в наименее развитых странах.

Опрос клиентов также позволяет ИТЦ оценивать свою работу и успехи с более широких позиций. В следующей таблице суммируются мнения, выраженные клиентами ИТЦ, и масштаб изменений с 2007 по 2008 г.г.

В целом:

- ИТЦ продолжает оставаться прозрачным и открытым, но эти качества должны быть развиты в будущем;
- Услугами ИТЦ пользуются больше клиентов, был отмечен сдвиг в сторону предоставления комплексных решений;
- Было отмечено улучшение в области предоставления специализированных услуг, однако ИТЦ должен приложить больше усилий для понимания потребностей своих клиентов, возможно, за счет более активного участия на стадии проектирования;
- Был отмечена тенденция к проведению оценки воздействия, но в будущем необходим дополнительный прогресс в этой области.

ИТЦ продолжил улучшать свою деятельность в качественном и количественном аспекте. Используются комментарии и обзоры для повышения качества услуг ИТЦ для пользы будущих проектов. Клиенты ИТЦ сталкиваются с чрезвычайно конкурентным миром, что в свою очередь требует от ИТЦ инноваций и ориентированности на клиента, чтобы получить максимум преимуществ для экспорта и развития экспортной инфраструктуры в развивающихся странах при поддержке ИТЦ.

Финансовый обзор

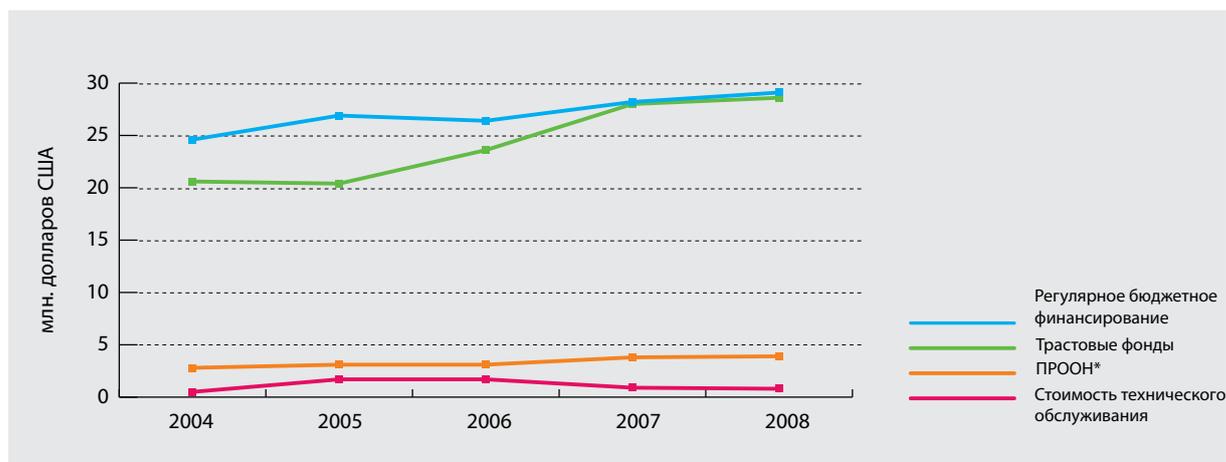
В 2008 г. общие расходы ИТЦ составили 62,4 миллиона долларов США, из них 29,1 миллиона долларов США из регулярного бюджета (РБ), а 33,3 миллиона - из внебюджетных средств (ВБ). Ресурсы регулярного бюджета выделяются на два года - 2008–2009, а объем внебюджетных ресурсов зависит в основном от соглашений, достигаемых со спонсорами; при этом размер разовых отчислений зачастую перекрывает годовые и более расходы.

В 2008 г. ИТЦ израсходовал 92% процента регулярного бюджета (29,1 миллиона долларов США из 31,62 миллионов). Из внебюджетных средств за год было израсходовано 86,9%. Расход внебюджетных средств в 2008 г. был выше, чем в 2007 г., даже

несмотря на то, что он был ниже запланированного уровня.

Структура расходов в 2008 г. осталась преимущественно той же, что и в 2007 г., как показано на графике ниже. Более медленный, чем планировалось ранее, набор новых сотрудников несомненно явился значимым фактором в более низком уровне затрат, поскольку должности остались вакантными и эффективность руководства была также снижена. Скорее всего, также потребуется модернизация процессов управления проектами для повышения эффективности деятельности ИТЦ и более четкого соблюдения рамок расходов.

Структура расходов 2004 - 2008 г.г.



Общие расходы из обычных и внебюджетных средств, 2004-2008 г.г.

(миллионов долларов США)

ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ	2004	2005	2006	2007	2008
Регулярный бюджет	24,6	26,9	26,4	28,2	29,1
Трастовые фонды	20,6	20,4	23,6	28,0	28,6
ПРООН*	0,5	1,7	1,7	0,9	0,8
Стоимость технического обслуживания	2,8	3,1	3,1	3,8	3,9
Итого	48,5	52,1	54,8	60,9	62,4

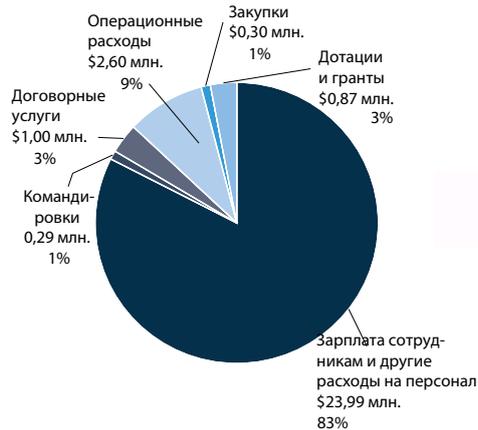
* Включает Интегрированную сеть

В 2008 г. ИТЦ значительно модернизировал свою структуру управления финансами с введением ежемесячных и ежеквартальных финансовых отчетов во всей организации. С приобретением опыта содержание отчетов мониторинга постепенно улучшалось. В результате получения финансовой отчетности высшее руководство в этом году смогло выделить

фонды "Окна 1" на проекты раньше, что в свою очередь позволило начать работу раньше. В 2009 г. будет проведена дополнительная работа по улучшению финансового прогнозирования с тем, чтобы позволить высшему руководству предпринимать действия на упреждающей основе. Кроме того, особое внимание будет уделяться руководителям проектов, от которых потребуется оставаться в рамках запланированных расходов.

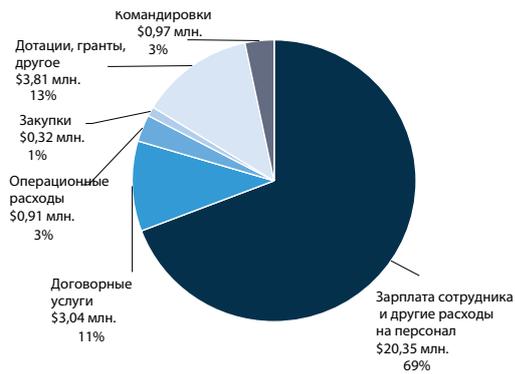
Расходы в рамках регулярного бюджета по компонентам

Итого по состоянию на 31 декабря 2008 г.: 29,1 миллионов долларов США



Расходы из внебюджетных средств по компонентам

Итого по состоянию на 31 декабря 2008 г.: 29,40 миллионов долларов США



Регулярный бюджет

Финансы регулярного бюджета, получаемого от ВТО и Организации объединенных наций, представляют приблизительно половину ежегодных ресурсов ИТЦ. Регулярный бюджет (РБ) 2008 года составил приблизительно 31,62 миллиона долларов США. Расходы по состоянию на 31 декабря 2008 составили приблизительно 29,1 миллионов долларов США, норма освоения фондов - 91,95%. Приблизительно 83% ежегодного регулярного бюджета ИТЦ (см. схему выше) используется для финансирования вакансий. Расходы на вакансии ниже чем планировалось, исходя из их текущего количества. Так как это одноразовые затраты, которые необходимы для комплектации штата, ожидается, что в 2009 г. расходы вернуться в обычное русло.

Поддержка программ

Объем имеющейся наличности для поддержки программ составляет 1,34 миллиона долларов США с 2007 г. и 3,90 миллиона долларов, полученных в период с 1 января по 31 декабря 2008 г., в сумме - 5,24 миллиона долларов США. Расходы по состоянию на 31 декабря 2008 г. составили 3,94 миллиона долларов США и превысили доходы в результате недорасхода запланированных внебюджетных средств. Недостаток средств был покрыт остатком с 2007 г. ИТЦ сократит запланированные расходы на поддержку программ в будущем во избежание повторного перерасхода.

Внебюджетные средства

Существует две категории внебюджетных средств. Это средства Глобального целевого фонда ИТЦ (нецелевые и косвенно целевые) и целевые.

Эти нецелевые фонды включают:

- Интегрированная схема
- ПРООН
- ЕС и АЦФ
- СКПТП
- Двусторонние торговые ярмарки
- Возобновляемые средства
- Ассоциированные эксперты

Объем имеющихся внебюджетных средств составляет 33,04 миллиона долларов США с 2007 г. и 33,56 миллиона долларов, полученных в виде пожертвований в период с 1 января по 31 декабря 2008 г., в сумме - 66,60 миллиона долларов США.

Расхода по состоянию на 31 декабря 2008 г. составили 29,4 миллиона долларов (чистые) или 33,04 миллиона долларов (общие), в результате чего получился остаток 33,56 миллиона долларов, который будет использован в 2009 г.

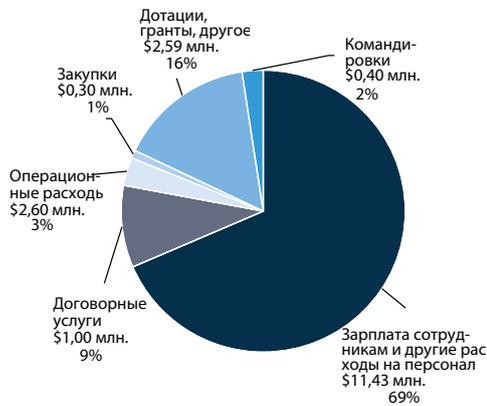
Расшифровка затрат показана на схеме ниже.

Трастовый фонд ГЦФ/ИТЦ - нецелевые и косвенно целевые

По состоянию на 31 декабря 2008 г. ИТЦ израсходовал 16,68 миллионов долларов США (чистыми) в рамках страховых "окон" I и II ГЦФ. Расшифровка расходов по компонентам показана на схеме ниже.

Расходы "Окно" I и II ГЦФ по компонентам

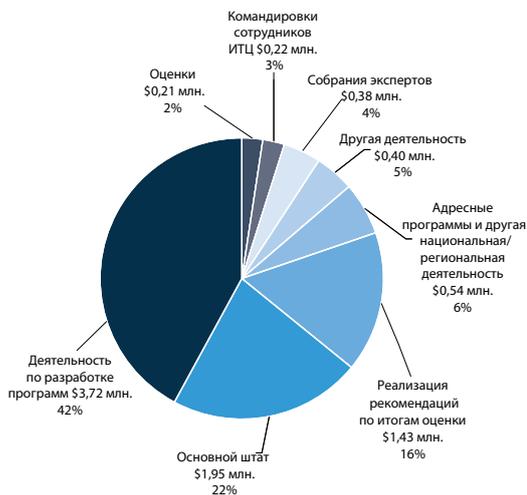
Итого по состоянию на 31 декабря 2008 г.: 16,68 миллионов долларов США



Расшифровка расходов по программам в рамках "окон" I и II ГЦФ показана на следующих схемах:

"Окно" I ИТФ/ГЦФ

Общие расходы по состоянию на 31 декабря 2008 г.: 8,84 млн. долларов США (чистыми)



"Окно" II ИТФ/ГЦФ

Общие расходы по состоянию на 31 декабря 2008 г.: 7,85 млн. долларов США (чистыми)



Целевые внебюджетные расходы

По состоянию на 31 декабря 2008 г. ИТЦ потратил 12,72 млн. долларов США (чистыми) в рамках целевых внебюджетных фондов. Расшифровка расходов по компонентам показана на схеме ниже.

Другие внебюджетные расходы по компонентам

Итого по состоянию на 31 декабря 2008 г.: 12,72 миллиона долларов США



Эксплуатационный резерв Целевого фонда

По рекомендациям Дании и Внешней ревизионной комиссии А/63/5 (том III) ИТС следует увеличить эксплуатационный резерв к рекомендуемому уровню 15% от ожидаемых ежегодных расходов ИТЦ. По согласованию с участниками 40-ой встречи Объединенной консультативной группы в апреле 2007 года, ИТЦ продолжает увеличивать этот запас с приращением. ИТЦ ограничен в своем выборе средств увеличения резерва, поэтому есть большая вероятность, что для достижения рекомендуемого ООН уровня потребуется несколько лет. Большой резерв обеспечивает большую гибкость для оперативного управления, и будут приложены все усилия для скорейшего его увеличения. По состоянию на 31 декабря 2008 г. сумма эксплуатационного резерва целевого фонда составляла 2,36 миллиона долларов США. Это представляет собой 8% от расходов за 2008 г., 15% - рекомендуемый ООН уровень. Принимая во внимание расходы 2008 г., резерв должен составлять 4,41 млн. долларов США. Поэтому, ИТЦ все еще необходимо 2,06 миллиона долларов США для достижения рекомендуемого уровня.

Спонсорские пожертвования и средства

В таблицах 1 и 2 ниже показано состояние спонсорских вкладов и средств по состоянию на 31 декабря 2008 г.

Таблица 1

Статус спонсорских пожертвований на проекты технического сотрудничества по состоянию на 31 декабря 2008 г.

	Тыс. долларов США
ВСЕГО	32,788
Трастовый фонд	
ГЦФ/ИТЦ	17,042
Канада	93
Секретариат Содружества	56
Дания	2,395
Финляндия	1,265
Франция	119
Германия	3,110
Индия	50
Ирландия	1,399
Мексика	20
Нидерланды	699
Новая Зеландия	193
Норвегия	3,832
Швеция	3,102
Швейцария	80
ПРООН	32
Великобритания	596
Проекты "Единая ООН"	266
ПРООН-Испания/Фонд достижения целей развития тысячелетия	266
Другие трастовые фонды	13,357

Бельгия-Фландрия	1,212
Бразилия	796
Канада	1,980
Китай	80
Европейский союз	295
Франция	932
МОТ	34
Консультанты по управлению "Integration Int."	119
Международный институт торговли и развития	50
Исламский банк развития	65
Япония	66
Мали	161
Маврикий	201
Нидерланды	3,619
Международная организация франкофонии	165
Испания	369
Швейцария	2,443
Сирийский промышленно-деловой центр	57
США	81
Всемирный банк	600
Всемирная торговая организация	33
Плата внешних экспертов	591
Франция	121
Германия	305
Италия	104
Швеция	60
Возобновляемые средства	654
ПРООН/PNUD	92
ПРООН - ИС/ PNUD - CI	787

**Таблица 2 Статус ресурсов (общих) по состоянию на 31 декабря 2008 г.
(миллионов долларов США)**

Описание	Начальное сальдо	Чистая сумма		Итого наличности на руках
		полученных пожертвований	Расходы	
1. Регулярный бюджет	—	31,62	29,07	2,55
2. Расходы на поддержку программ	1,34	3,90	3,94	1,30
3. Нецелевые ВБ (ИТФ)	14,14	17,53	18,86	12,82
4. Целевые ВБ	18,90	16,02	14,18	20,74
5. Всего ВБ	33,04	33,56	33,04	33,56
Всего	34,38	69,08	66,05	37,41

Люди

После достижения согласия относительно новой организационной структуры в начале 2008 г. было условлено, что должности начальников 13 отдела в региональных офисах и бизнес-подразделениях будут заниматься кандидатами, прошедшими конкурсный отбор. Выражалась надежда, что процесс будет завершен и все новые сотрудники вступят в должность к концу третьего квартала. Однако процесс набора персонала оказался более сложным, и к концу года лишь чуть более половины должностей были заполнены, в то время как другие должны приступить к выполнению обязанностей в начале 2009 г.

Процесс подбора персонала сложен и включает в себя множество этапов, проверок и мер предосторожности, в том числе и получение окончательного утверждения от родительских организаций ИТЦ, ЮНКТАД и ВТО. Многие из этапов процесса заняли больше времени, чем планировалось ранее, хотя использование видеоконференций помогло сэкономить время. В некоторых случаях оказалось более трудным найти претендентов с соответствующим опытом и послужным списком для этих важных должностей. Были получены важные уроки. Процедура набора персонала была пересмотрена; ожидается, что в 2009 г. будет принята модернизированная процедура, включающая в себя и передачу полномочий набора от ЮНКТАД и ВТО.

Одним из последствий задержки в заполнении этих важных руководящих должностей явилось то, что во многих подразделениях были действующие руководители в то время, когда сотрудники новых отделов разбирались со своими обязанностями и начинали процесс формирования новых и улучшенных рабочих отношений с другими подразделениями и партнерскими организациями. Несмотря на это, сотрудники четырех бизнес-отделов оказались способны завершить работу и согласовать стратегии для своих отделов. Сотрудники оставшихся четырех бизнес-отделов и пяти региональных офисов завершат свои стратегии в 2009 г.

В определенный момент 2008 г. ИТЦ был занят набором сотрудников на приблизительно 100 должностей (РБ, ВБ и региональные проекты). Это создало большую нагрузку на отдел кадров, что вызвало необходимость создания 5 дополнительных рабочих мест для административной работы. Тем не менее, предстояло заполнить еще много вакансий в 2009 г., и эти дополнительные сотрудники останутся на местах до тех пор, пока работа не будет завершена. Работа по подбору персонала для ИТЦ также включила в себя заключение 760 договоров с консультантами на срок от 1 недели до 12 месяцев.

В рамках более широкой кадровой стратегии ИТЦ разработал новую схему полномочий с семью компетенциями, важными для успеха деятельности организации. В роли инструмента управления схема поможет более четко определить требования к личным и административным навыкам кандидатов на любую должность. В рамках этой схемы также будет сформулирована процедура набора, оценки и планирования карьеры всех сотрудников. Система оценки работы, охватывающая всех сотрудников, связана с общими целями ИТЦ и предназначена помочь руководителям и персоналу установить прочную взаимосвязь между ежедневной деятельностью, личными целями, рабочими планами отдела и общими задачами ИТЦ. В соответствии с опытом 2008 г. есть вероятность внесения изменений в процесс для повышения его результативности в отношении отдельных сотрудников в 2009 г., а в 2010 г. ожидается внедрение пересмотренной системы оценки работы на основе компетентности и эффективности деятельности в оценочный цикл.

Укомплектование персоналом

По состоянию на 31 декабря 2008 г. в штат ИТЦ входил 241 (работники с полным рабочим днем, частично занятые, регулярный и проектный персонал, включая 6 ассоциированных экспертов) сотрудник 73 национальностей. Дополнительно, в штате 518 консультантов и лиц, работающих по индивидуальному контракту (160 женщин и 358 мужчин из 96 стран), обеспечивающих дальнейшую техническую экспертизу проектов ИТЦ, реализуемых в течение 2008 г.

Исполнительный директор, представляющий доклад Генеральному секретарю ЮНКТАД и Генеральному директору ВТО, возглавляет организацию. Штат состоит из 43% мужчин и 57% женщин. На верхнем уровне управления штат состоит из мужчин и женщин поровну.

ИТЦ остается крупнейшей организацией технической торговой помощи в многосторонней системе с профессиональным штатом, квалифицированным в экономике, законодательстве, разработке, финансах, менеджменте и количественном анализе. Продемонстрированный опыт и ноу-хау включают экономическое развитие, анализ системы поставок, экспорт стратегий, торговую политику, торговые финансы, упаковку, управление стандартами и качеством, обучение, руководство проектами и эконометрический анализ. Сотрудники также работают в сфере коммуникаций, финансов, человеческих ресурсов, информационных систем и технологий. Рабочие языки ИТЦ - английский, французский и испанский. Большинство сотрудников говорят по крайней мере на двух из этих языков.

Управление

В 2008 г. был предпринят ряд мер, касающихся структуры управления ИТЦ. Собрание Объединенной консультативной группы происходят ежегодно, им прешествуют множество неофициальных встреч с региональными группами. ИТЦ формально подчиняется ЮНКТАД, ВТО и ООН. В 2008 г. ИТЦ также провел три встречи Консультативного комитета, который управляет трастовым фондом от спонсоров. Это громоздкая структура отчетности для маленькой организации, и, в соответствии с рекомендациями ИТЦ по оценке, были проведены дополнительные обсуждения под руководством Председателя ОКГ-2007 для того, чтобы найти способ рационализации структуры подчинения и повышения прозрачности. Секретариат ИТЦ поддержал и способствовал проведению этих консультаций.

Самым значимым предложением было учреждение Консультативного совета вместо Консультативного комитета. К несчастью, в течение этого года договоренности среди представителей местных миссий о составе этого органа (было предложено три варианта) достичь не удалось. Тем не менее, при отсутствии договоренности Консультативный комитет (в который входят как спонсоры, так и лица, не финансирующие деятельность центра) продолжит собираться в течение 2009 г.

Партнерство

ИТЦ придает большое значение партнерствам как внутри, так и вне системы ООН. В 2008 г. ИТЦ участвовал в межведомственных инициативах с бюджетом в несколько миллионов долларов, охватывающих несколько стран, а также в двусторонних инициативах с более узкими задачами. Области сотрудничества охватывали все пять областей компетенции ИТЦ - экспортная стратегия, сбор торговой информации, коммерческая и торговая политика, укрепление УСТ и конкурентоспособность экспортеров. Кроме того, ИТЦ поддерживал работу ключевых партнеров, принимая активное участие в ряде значимых конференций.

ИТЦ является активным партнером Торговой группы, организованной ЮНКТАД в системе ООН. В Мозамбике, одной из стран проекта "Единая ООН", ИТЦ является частью "Объединенной программы создания возможностей формирования эффективной торговой политики и управления". ИТЦ также принимает участие в "Единой программе укрепления культурного и творческого производства" в Мозамбике, финансируемой ПРООН/Испанским фондом достижения ЦРДТ. Единая программа содействует вкладу культурной и творческой сфер в социальное и экономическое развитие за счет усиления политики, стратегии, юридических и регулирующих структур.

ИТЦ начал обсуждения со ВОИС с целью разработки учебных материалов, связанных с торговлей и правами на интеллектуальную собственность, которые будут адаптированы к потребностям африканских деловых женщин.

В 2008 г. ИТЦ подписал Меморандум о взаимопонимании (MOU) с Международной исламской торговой финансовой корпорацией (ITFC) о содействии торговле между исламскими странами. Организации договорились работать вместе над финансированием торговли, наращивании экспортного потенциала, торговой информацией и содействием торговле между членами Организации Исламской Конференции.

ИТЦ сохранил статус наблюдателя рабочей группы Средства развития стандартов и торговли ВТО, глобальной программы по наращиванию потенциала и техническому сотрудничеству в санитарной области и области мер по фитосанитарии. В 2008 г. ИТЦ руководил программой технической помощи Ассоциации экспортеров морепродуктов Йемена (АЭМЙ), направленной на повышение качества и безопасности морепродуктов из Йемена.

ИТЦ вступил в партнерские отношения со Стэнфордским научно-исследовательским институтом для разработки индекса конкурентоспособности торговли услугами. Этот передовой инструмент облегчит определение приоритетов на рынке экспорта услуг, соединяя макроэкономические факторы сферы предложения и спроса для достижения наилучших результатов экспорта на отдельном рынке в подсекторе услуг.

Участие в конференциях и мероприятиях

Встреча министров торговли НРС

(Масеру, Лесото, февраль 2008 г.)

Команда во главе с исполнительным директором ИТЦ присоединилась к министрам торговли НРС на предварительной встрече министров торговли ВТО в городе Доха. Цели встречи – поддержка многостороннего подхода к решению проблем развития торговли Африки и ориентация на решения, которые могли бы поспособствовать развитию стран Африки. Перед ВТО и ЮНКТАД ИТЦ выразил беспокойство, что Африка рассматривается как второстепенный регион для торгового развития и что следует продолжить развивать глобальные бизнес-сети и товарищества.

ЮНКТАД XII

(Аккра, Гана, апрель 2008 г.)

В поддержку Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию (ЮНКТАД XII) в Аккре, Гана, ИТЦ представил решения, которые частично ответили на вопрос, как Африка могла бы использовать в своих интересах возможности и проблемы глобализации. Представив продукты, разработанные с помощью программ ИТЦ "Креативная Африка" и "Этическая мода", ИТЦ представил практические примеры того, как МСП творческой сферы Африки могут выйти на мировые производственно-сбытовые цепи. Африканским дизайнерам, малым и средним предприятиям в сфере пошива модной одежды предоставили информацию о требованиях к поиску деловых партнерах, работе, а также относительно того, как преодолеть препятствия на пути к включению в производственно-сбытовые цепи.

TICAD IV

(Йокогама, Япония, май)

ИТЦ собрал африканских лидеров на Международной конференции по африканскому развитию в Токио и выдвинула на первый план вопрос развития международной торговли в Африке, так как он является ключевым для достижения ЦРДТ за счет непрерывного развития экспорта. Планы ИТЦ относительно поддержки африканского экономического роста и уменьшения бедности посредством помощи в развитии частного сектора Африки, совпадают с Йокогамским планом деятельности и механизмом последующей деятельности.

Женевский форум торговли и развития

(Кранс-Монтана, Швейцария, сентябрь)

Первый Женевский форум торговли и развития (ЖФТР) был организован Центром IDEAS, где участники участвовали в продолжающихся независимых дебатах по торговле и трудностям развития, с которыми сталкиваются развивающиеся страны. ИТЦ вел семинар по теме "Сотрудничество частного и государственного секторов для развития экспорта в интересах бедных слоев населения: как объединить частный сектор и мировую экономику в пользу развития экспорта бедных стран". ИТЦ сообщил участникам о комплексной программе развития торговли Сенегала, которая послужила средством для развития экспорта в интересах бедных слоев населения, в сотрудничестве с министром торговли и министром труда Сенегала.

Собрание Генеральной Ассамблеи ООН на высоком уровне по потребностям развития Африки

(Нью-Йорк, США, сентябрь)

Во время Собрания Генеральной Ассамблеи ООН на высшем уровне по вопросам потребностей развития Африки ИТЦ организовал группу для обсуждения срочной необходимости повышения международной конкурентоспособности африканских предприятий. Дискуссия, "*Инициатива африканского частного сектора: повышение конкурентоспособности на мировом рынке*", также финансируемая Всемирным Банком и Глобальным договором ООН. В дискуссии принимали участие известные африканские политики и бизнесмены, генеральные директора крупных компаний и международных организаций, и целью обсуждения был поиск путей содействия участию африканских предприятий в региональных и международных поставках.

ПРОГРАММЫ ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ПРОЕКТЫ ИТЦ В 2008 ГОДУ

Следующая таблица представляет собой перечень мероприятий и проектов по техническому сотрудничеству, реализованных или осуществлявшихся в 2008 г. В ней содержатся:

- Продолжающиеся национальные и многонациональные проекты
- Оценка потребностей и проекты разработки программ
- Консультативные услуги
- Практические семинары и обмен опытом по созданию возможностей
- Сетевые и рекламные мероприятия

Посредничество представлено в списке в соответствии с уровнем предоставления - как часть международных/региональных программ или проектов для конкретных стран.

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Афганистан	Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции	
Албания	Содействие бизнеса торговле Бизнес-форум Европейского Союза (ЕС) - Восточной Европы (EUBFOR)	Программа "Единая ООН": вклад в разработку совместной программы в рамках Совета директоров ООН для координационной группы Семинар по структуре рынка совместно с AlbInvest Участие в обсуждении экспертной группы ИТЦ о тестировании учреждений содействия торговле (УСТ)
Алжир	Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет	Деятельность по разработке программ: Программный этап проекта повышения торгового потенциала арабских стран (ENACT)
Ангола	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров из АСР (региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана) с целью определения перспективных секторов, продуктов и рынков Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов. Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II	
Антигуа и Барбуда	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.	
Аргентина	Установление новых рыночных связей с экспортерами фармацевтической продукции для развивающихся стран с соблюдением требований Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) Программа развития торговли "Юг-Юг" Юридические аспекты международной торговли Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов	
Армения	Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR	Оценка потребностей при контроле качества
Азербайджан	Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR	Семинар о значении вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) для коммерческой деятельности
Багамы	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Бангладеш	<p>Деятельность и управление каналами поставок</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Содействие экспортерам одежды из наименее развитых стран (НРС) в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Сервисный центр Кожы Бангладеш для развития экспорта</p> <p>Bangladesh Quality Support Programme (Консультационная поддержка малого и среднего бизнеса Бангладеша)</p> <p>Национальная стратегия экспорта для конкретной отрасли</p>
Барбадос	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Диалог между частным и государственным секторами</p>	
Беларусь	<p>Содействие бизнеса торговле</p>	
Белиз	<p>Разработка и менеджмент национальной экспортной стратегии.</p> <p>Диалог между частным и государственным секторами</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Бенин	<p>Региональный семинар по расширенной интегрированной схеме (РИС): формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Руководство по экспорту хлопка и продвижение хлопка из западной Африки на азиатский рынок</p> <p>Проектирование информационных платформ на основе информационно-коммуникативных технологий (ИКТ) для ремесленных секторов во франкоязычных странах Африки</p>	<p>Два проекта "Окно II" в рамках Интегрированной схемы (ИС):</p> <ul style="list-style-type: none"> Развитие туризма с привлечением местных сообществ в трех исторических городах Бенина (Абомей, Ганвье, Уида) за счет использования промышленно-сбытовой сети в пользу бедных слоев населения и предоставления возможностей сообществам Повышение потенциала УСТ в Бенине в обращении с торговой информацией и управлении; улучшение экспортной деятельности отдельных малых и средних предприятий (МСП), занятых в бизнесе орехов кешью
Бутан	<p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p>	<p>Проект развития возможностей торговли Бутана</p>
Боливия (Многонационал. государство)	<p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Босния и Герцеговина	<p>Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR</p>	<p>Оценка потребностей и разработка проектов</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Ботсвана	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектор, УСТ через Службу рыночных новостей (CPH) ИТЦ</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок, карта продуктов и карта инвестиций</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	Профилирование экспортного рынка
Бразилия	<p>Усиление экспортной упаковки и развитие программы обучения</p> <p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете — возможности экспорта для развивающихся стран</p> <p>Установление новых рыночных связей с экспортерами фармацевтической продукции для развивающихся стран с соблюдением требований ВОЗ</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p>	<p>Повышение конкурентности бразильских компаний через программу содействия экспорта и привлечения инвестиций</p> <p>Туризм с привлечением местных общин, Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p>
Болгария	<p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p>	
Буркина-Фасо	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	Проект доступной торговли
Бурунди		Развитие экспорта эфирных масел, программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта
Камбоджа	<p>Содействие экспортерам одежды из НРС в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Поддержка разработки программ в районе Меконг</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Шелковый всеотраслевой проект Камбоджи</p> <p>Разработка стратегии для шелковой отрасли Камбоджи</p> <p>Поддержка развития торговли и экспорта в Камбодже</p>
Камерун	<p>Повышение знаний об унифицированных коммерческих законах ОХАДА (Организация по унификации торгового права в Африке) среди предпринимателей и практикующих юристов в Африке</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынка</p>	Формирование возможностей для переговоров о торговле в рамках переговоров по Соглашению об экономическом партнерстве с ЕС
Кабо-Верде	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Центрально-Африканская Республика	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Чад	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	
Чили	<p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Китай	<p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Колумбия	<p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	
ОРВЮА - Региональная экономическая комиссия (РЭК)	<p>Формулировка региональной торговли ИТЦ (ПАКТ II)</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Коморы	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Формирование возможностей при предоставлении информации в странах, расположенных к югу от Сахары</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p>	
Конго	<p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Острова Кука	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.	
Коста-Рика	Семинар по экспортному маркетингу Диалог между частным и государственным секторами Юридические аспекты международной торговли Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов	
Кот д'Ивуар	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков. Программа развития торговли "Юг-Юг"	
Хорватия	Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR	
Куба	Установление новых рыночных связей с экспортерами фармацевтической продукции для развивающихся стран с соблюдением требований ВОЗ Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков. Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов	
Корейская Народно-Демократическая Республика	Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов	
Демократическая Республика Конго	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.	
Джибути	Программа АСР — Координационная группа Программа АСР — разработка стратегии для предприятий, не относящихся к хлопковому сектору Программа АСР — разработка стратегии для предприятий хлопкового сектора Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС Формирование программы регионального развития торговли ИТЦ в Африке Поддержка в разработке проектов для НРС в рамках РИС Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ	Организационная поддержка торговых учреждений Укрепление сферы туризма
Доминиканская Республика	Использование инструментов анализа рынка ИТЦ - карта торговли, карта доступа на рынок и инвестиционная карта Диалог между частным и государственным секторами Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков. Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II	
Экономическое сообщество центрально-африканских стран (ECCAS)-REC	Формулировка региональной торговли ИТЦ (ПАКТ II) Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Экономическое сообщество западно-африканских стран (ECCAS)-REC	<p>Формулировка региональной торговли ИТЦ (ПАКТ II)</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Эквадор	<p>Развитие экспорта органических продуктов, биоразнообразных и других природоохранных продуктов</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Разработка и менеджмент национальной экспортной стратегии.</p> <p>Семинар по формированию возможностей в сфере инвестиционного анализа</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	
Египет	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>ЗОНТИЧНЫЙ ПРОЕКТ РАССИА/РАСТ (Программа наращивания торгового потенциала африканских стран) II</p> <p>Этап программирования проекта ENACT</p> <p>Формирование программы регионального развития торговли ИТЦ в Африке</p> <p>Исследовательский проект для оценки экономического влияния по ограничению импорта воздушными судами органических фруктов и овощей в ЕС</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	<p>Египетский маркетинговый центр</p> <p>Партнерство "Hewlett Packard" и ИТЦ в целях развития микропредприятий</p> <p>Разработка деятельности по проекту: Программный этап проекта повышения торгового потенциала арабских стран (ENACT)</p> <p>Обучение иностранных торговых представителей</p>
Сальвадор	<p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	<p>Наращивание возможностей представителей внешней торговли</p> <p>Управление деятельностью в сфере туризма Сальвадора</p>
Экваториальная Гвинея	<p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p>	
Эритрея	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p> <p>Подготовка общего рынка для программ развития торговли стран Восточной и Южной Африки (COMESA)</p> <p>Формирование программы регионального развития торговли ИТЦ в Африке</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	
Эстония	<p>Содействие бизнеса торговле</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Эфиопия	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p>	<p>Интернет-системы маркетинга и информации для органических и натуральных продуктов</p> <p>Проект контроля над качеством эфиопского кофе</p> <p>Развитие экспорта эфирных масел, программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Центр содействия импорту из развивающихся стран (ЦСИ)/совместная программа ИТЦ по повышению конкурентоспособности экспортной продукции</p>
Фиджи	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Габон	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения</p>	
Гамбия	<p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p>	
Грузия	<p>Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR</p>	<p>Оценка потребностей и разработка проектов</p>
Гана	<p>Усиление экспортной упаковки и развитие программы обучения</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Партнеры в комплексе мер: Укрепление сети</p> <p>Руководство по экспорту хлопка и продвижение хлопка из западной Африки на азиатский рынок</p> <p>Разработка деятельности по проекту: Доха разработка повестки дня: тематические аналитические документы по последствиям деятельности круглого стола в г. Доха</p> <p>Исследовательский проект для оценки экономического влияния по ограничению импорта воздушными судами органических фруктов и овощей в ЕС</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Гренада	<p>Разработка деятельности по проекту: Доха разработка повестки дня: тематические аналитические документы по последствиям деятельности круглого стола в г. Доха</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p>	
Гватемала	<p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Обучение иностранных торговых представителей</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Гвинея	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Разработка информационных платформ на базе ИКТ для ремесленных секторов во франкоязычных странах Африки</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	<p>Укрепление организационной инфраструктуры для развития экспорта</p> <p>Разработка и продвижение сельскохозяйственных товаров</p>
Гвинея-Бисау	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	
Гайана	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Гаити	<p>Диалог между частным и государственным секторами</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	<p>Повышение национальных возможностей экспорта тропических фруктов и реализация экспериментальной инициативы по сокращению бедности в экспорте манго</p>
Гондурас	<p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса – этап II</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ – карта торговли и карта продуктов</p>	
Венгрия	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	
Индия	<p>Усиление экспортной упаковки и развитие программы обучения</p> <p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете – возможности экспорта для развивающихся стран</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p> <p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Содействие экспортерам одежды из НРС в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Руководство по экспорту хлопка и продвижение хлопка из западной Африки на азиатский рынок</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Переход от диагностических инструментов и инструментов стратегического планирования на формат самообучения/самоотчета</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Разработка и менеджмент национальной экспортной стратегии.</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ – карта торговли и карта доступа на рынок</p>	<p>Разработка специализированных программ и других проектов для конкретных стран и регионов:</p> <ul style="list-style-type: none"> Программа технической поддержки: поддержка развития экспорта индийских натуральных лекарственных препаратов

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Индонезия	<p>Региональный семинар по торговле и анализу доступа на рынок</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Введение в инструменты анализа рынка МТЦ и другие данные торговли</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта доступа на рынок</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Исламская Республика Иран	<p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	<p>Укрепление сети сбора торговой информации Ирана</p>
Ирак	<p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Ямайка	<p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете - возможности экспорта для развивающихся стран</p> <p>Диалог между частным и государственным секторами</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	<p>Аналитическое исследование доступа к рынку освещает возможные сценарии переговором согласно многосторонним переговорам по торговле в Дохе</p> <p>Создание устойчивого потенциала в обучении и консультировании для повышения конкурентоспособности МСП в Ямайке</p>
Иордания	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>Этап программирования проекта ENACT</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p> <p>Специализированный анализ рынка</p>	<p>Деятельность по разработке программ: Программный этап проекта повышения торгового потенциала арабских стран (ENACT)</p>
Казахстан	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Кения	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Рыночные новости и сетевые информационные службы для африканского сектора органических продуктов</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p> <p>Партнеры в комплексе мер: Укрепление сети</p> <p>Совместная программа обучения ИТЦ/ЦРИ для повышения конкурентоспособности экспортной продукции</p> <p>Развитие экспорта органических продуктов, биоразнообразных и других природоохранных продуктов</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Пилотный центр для информации о моде и дизайну в Кении</p> <p>Создание потенциала управления каналами поставок и международными закупками с Кенийским институтом управления поставками</p> <p>Этическая мода как новый подход к международным рынкам для африканских производителей</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Кирибати	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Кувейт	<p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p>	
Кыргызстан	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Торговля в цифровом контексте: музыка в Интернете — возможности экспорта</p>	<p>Содействие торговле - этап II</p> <p>Разработка проектов: этап III</p> <p>Программа развития электронного бизнеса</p>
Народно-Демократическая Республика Лаос	<p>Развитие экспорта органических продуктов, биоразнообразных и других природоохранных продуктов</p> <p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Содействие экспортерам одежды из НРС в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Поддержка разработки программ в районе Меконг</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Поддержка развития торговли и экспорта</p> <p>Поддержка перехода швейной промышленности от производства по контракту к прямому экспорту</p>
Латвия	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, инвестиционная карта, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	
Ливан	<p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Лесото	<p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Понимание туристического потенциала из Китая для обеспечения устойчивого роста в Африке</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки (СРЮА)</p> <p>Разработка программной поддержки страны в рамках РИС</p> <p>Содействие бизнеса торговле (Молодежная торговая палата)</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	<p>Продукция и развитие рынка сельскохозяйственной продукции</p>
Либерия	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете — возможности экспорта для развивающихся стран</p>	<p>Разработка деятельности по проекту: запуск комплексной программы поддержки торговли для Либерии</p> <p>Развитие экспорта чили, программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Активизация содействия бизнесу</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Ливийская Арабская Джамахирия	<p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>Формирование программы регионального развития торговли ИТЦ в Африке</p>	
Литва	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ - карта торговли и карта продуктов</p>	
Мадагаскар	<p>Поддержка ИТЦ в отношении предоставления информационных услуг справочными центрами ВТО</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Формирование возможностей при предоставлении информации в странах, расположенных к югу от Сахары</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Семинар по формированию возможностей в сфере инвестиционного анализа</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ - карта торговли, инвестиционная карта, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	<p>Совершенствование правовой структуры в области торговли</p>
Малави	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ - карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	<p>Техническая поддержка улучшения инфраструктуры Стандартизации, проверки качества и метрологии (SQAM)</p>
Малайзия	<p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ - карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	
Мальдивы	<p>Предоставление информации по данному сектору рынка для институтов поддержки торговли через новостные услуги рынка ИТЦ</p> <p>Содействие экспортерам одежды из НРС в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Поддержка слаборазвитых стран для создания приоритетных проектов МФ</p>	<p>Создание торговой информационной системы</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Мали	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Развитие экспорта изделий из кожи из западной Африки</p> <p>Руководство по экспорту хлопка и продвижение хлопка из западной Африки на азиатский рынок</p> <p>Разработка информационных платформ на базе ИКТ для ремесленных секторов во франкоязычных странах Африки</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	<p>Проект доступной торговли</p> <p>ПАКТ-Мали - выход малийских экспортеров плодоовощных продуктов на международные рынки</p>
Маршалловы Острова	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Мавритания	<p>Программа АСП — Координационная группа</p> <p>Программа АСП — разработка стратегии для предприятий, не относящихся к хлопковому сектору</p> <p>Программа АСП — разработка стратегии для предприятий хлопкового сектора</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для МСП — этап II</p> <p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Развитие экспорта изделий из кожи из западной Африки в рамках РИС</p> <p>Информация для повышения экологичности кожевенного дела в Западной Африке</p> <p>Поддержка ИТЦ в отношении предоставления информационных услуг справочными центрами ВТО</p> <p>Поддержка в разработке проектов для НРС в рамках РИС</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p>	<p>Укрепление потенциала торгово-промышленной палаты Мавритании</p> <p>Учреждение торгового информационного центра</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Маврикий	<p>Понимание туристического потенциала из Китая для обеспечения устойчивого роста в Африке</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ – карта торговли и инвестиционная карта</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса - этап II</p> <p>Формирование возможностей при предоставлении информации в странах, расположенных к югу от Сахары</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Семинар по формированию возможностей в сфере инвестиционного анализа</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	<p>Повышение конкурентоспособности в швейной промышленности</p>
Мексика	<p>Усиление экспортной упаковки и развитие программы обучения</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса – этап II</p> <p>Семинар по рыночному профилю и семинар по созданию возможностей в инвестиционном анализе</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Обучение иностранных торговых представителей</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	
Микронезия (Федеративные Штаты)	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Монголия	<p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ – карта торговли</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	
Черногория	<p>Содействие бизнеса торговле</p>	<p>Оценка потребностей и разработка программ</p> <p>Вводный курс обучения использованию инструментов ИТЦ для анализа рынка</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Марокко	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>Этап программирования проекта ENACT</p> <p>Исследовательский проект для оценки экономического влияния по ограничению импорта воздушными судами органических фруктов и овощей в ЕС</p>	<p>Разработка деятельности по проекту: Программный этап проекта повышения торгового потенциала арабских стран (ENACT)</p>
Мозамбик	<p>Понимание туристического потенциала из Китая для обеспечения устойчивого роста в Африке</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	<p>Проект доступной торговли</p> <p>ПАКТ-Мозамбик - повышение эффективности деятельности УСТ</p>
Мьянма	<p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	
Намбия	<p>Понимание туристического потенциала из Китая для обеспечения устойчивого роста в Африке</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ – карта торговли</p>	
Науру	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Непал	<p>Поддержка слаборазвитых стран для создания приоритетных проектов МФ</p> <p>Содействие экспортерам одежды из НРС в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	
Никарагуа	<p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса - этап II</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Нигер	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	
Нигерия	<p>Введение в инструменты анализа рынка МТЦ</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	
Ниуэ	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Оман	<p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	
Пакистан	<p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Семинар по мастер-классу в сфере бизнеса</p>	<p>Разработка деятельности по проекту: программа последующей технической помощи в сфере торговли (ТПСТ)</p> <p>Европейская Комиссия-ТПСТ: ознакомление с торговыми соглашениями ВТО</p>
Палау	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Палестина	<p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p>	
Панама	<p>Юридические аспекты международной торговли</p>	
Папуа-Новая Гвинея	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Парагвай	<p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Перу	<p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Установление новых рыночных связей с экспортерами фармацевтической продукции для развивающихся стран с соблюдением требований ВОЗ</p> <p>Разработка деятельности по проекту: Доха разработка повестки дня: тематические аналитические документы по последствиям деятельности круглого стола в г. Доха</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Диалог между частным и государственным секторами</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Филиппины	<p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете — возможности экспорта для развивающихся стран</p> <p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Переход от диагностических инструментов и инструментов стратегического планирования на формат самообучения/самоотчета</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Республика Корея	<p>Руководство по экспорту хлопка и продвижение хлопка из западной Африки на азиатский рынок</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p>	
Республика Молдова	Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR	Улучшение покупательской способности и управления поставками
Румыния	<p>Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR</p> <p>Региональная стратегия экспорта</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	Проект устойчивого развития экспорта
Российская Федерация	Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR	<p>Поддержка развития и внедрения систем, находящихся в Москве для продвижения экспорта и инвестиций</p> <p>Круглый стол по развитию образовательных услуг на нужды бизнеса - подход российской образовательной системы к использованию возможностей и борьбе с трудностями на пути к глобализации и вступлению в ВТО</p>
Руанда	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p>	Развитие экспорта эфирных масел, программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Сент-Китс и Невис	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Сент-Люсия	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Сент-Винсент и Гренадины	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Самоа	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Сан-Томе и Принсипи	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Поддержка НРС в формулировке приоритетных проектов для РИС</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	<p>Проект МФ "Окно II", направленный на создание благоприятных условий для развития бизнеса — "однооконный" подход</p>
Саудовская Аравия	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Сенегал	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Программа обучения по управлению каналами поставок для малых, средних и микропредприятий</p> <p>Развитие экспорта изделий из кожи из западной Африки</p> <p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете — возможности экспорта для развивающихся стран</p> <p>Поддержка ИТЦ в отношении предоставления информационных услуг справочными центрами ВТО</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Руководство по экспорту хлопка и продвижение хлопка из западной Африки на азиатский рынок</p> <p>Комплексная программа обучения ЦРИ/ИТЦ</p> <p>Семинар по формированию возможностей в сфере инвестиционного анализа</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p> <p>Разработка информационных платформ на базе ИКТ для ремесленных секторов во франкоязычных странах Африки</p> <p>Совместная программа обучения ИТЦ/ЦРИ для повышения конкурентоспособности экспортной продукции</p> <p>Углубление знаний ОХАДА по гармонизированному законодательству в сфере бизнеса для предпринимателей и практикующих юристов в Африке</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок - Фаза II</p>	<p>Проект МФ по развитию туризма с привлечением местных общин</p> <p>Проект МФ по укреплению Agence sénégalaise de pro-motion des exportations (ASEPEX)</p>
Сербия	<p>Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR</p> <p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете — возможности экспорта для развивающихся стран</p>	<p>Вводный курс по использованию инструментов ИТЦ для анализа рынка и семинар по профилям рынка</p> <p>Участие в собрании экспертной группы ИТЦ по электронной коммерции и цифровому маркетингу</p>
Сейшельские Острова	<p>Формирование возможностей при предоставлении информации в странах, расположенных к югу от Сахары</p> <p>Подготовка программы содействия торговли КОМЕСА</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Обзор экспортных возможностей для всех секторов для определения перспективных рынков, продуктов и секторов.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Сьерра-Леоне	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p>	<p>Программа реструктуризации и формирования возможностей</p> <p>Развитие экспорта имбиря, программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Сингапур	<p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Соломоновы Острова	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Сомали	<p>Программа АСР — Координационная группа</p> <p>Программа АСР — разработка стратегии для предприятий, не относящихся к хлопковому сектору</p> <p>Программа АСР — разработка стратегии для предприятий хлопкового сектора</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p>	
ЮАР	<p>Исследовательский проект для оценки экономического влияния по ограничению импорта воздушными судами органических фруктов и овощей в ЕС</p> <p>Проект содействия торговли в сфере услуг в избранных странах Африки</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки</p> <p>Понимание туристического потенциала из Китая для обеспечения устойчивого роста в Африке</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Семинар по формированию возможностей в сфере инвестиционного анализа</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Создание специально разработанных программ и другие виды деятельности, разработанные специально для определенной страны/региона</p> <p>партнерство для развития торговли в целях улучшения положения бедных слоев общества</p>
Шри-Ланка	<p>Усиление экспортной упаковки и развитие программы обучения</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Содействие экспортерам одежды из НРС в проникновении на появляющиеся рынки</p> <p>Подготовка тренеров в области анализа рынка с использованием инструментов ИТЦ</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта доступа на рынок и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Проект развития торговли ЕС-Шри-Ланка (с основным вниманием на вопросы, связанные с ВТО)</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Судан	<p>Программа АСР — Координационная группа</p> <p>Программа АСР — разработка стратегии для предприятий, не относящихся к хлопковому сектору</p> <p>Программа АСР — разработка стратегии для предприятий хлопкового сектора</p> <p>Вклад ИТЦ в 1-ю программу Саджей Лол по управлению в промышленной, инвестиционной сферах и сфере торговой политики.</p> <p>Разработка проектов в рамках РИС</p>	
Суринам	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Свазиленд	<p>МФРЭ в поддержку МСП-экспортеров</p> <p>Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Сирийская Арабская Республика		<p>Повышение потенциала в обучении и консультировании для содействия экспорту МСП</p>
Таджикистан	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Торговля в цифровом контексте: музыка в Интернете — возможности экспорта</p>	<p>Продвижение торговли в Таджикистане — Этап II</p> <p>Разработка проектов: этап III</p> <p>Программа развития электронного бизнеса</p>
Объединенная республика Танзания	<p>Понимание туристического потенциала из Китая для обеспечения устойчивого роста в Африке</p> <p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Партнеры в комплексе мер: Укрепление сети</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли</p> <p>Комплексная программа обучения ЦРИ/ИТЦ</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса — этап II</p> <p>Рыночные новости и сетевые информационные службы для африканского сектора органических продуктов</p> <p>Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки</p> <p>Развитие экспорта органических продуктов, биоразнообразных и других природоохранных продуктов</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	<p>Этическая мода как новый подход к международным рынкам для африканских производителей</p>

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Таиланд	<p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Исследовательский проект для оценки экономического влияния по ограничению импорта воздушными судами органических фруктов и овощей в ЕС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Предоставление информации по данному сектору рынка для институтов поддержки торговли через новостные услуги рынка ИТЦ</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ — карта торговли, карта мак и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок — Фаза II</p>	
Бывшая югославская Республика Македония	<p>Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR</p>	<p>Вводный курс обучения использованию инструментов ИТЦ для анализа рынка</p>
Восточный Тимор	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Того	<p>Региональный семинар по РИС: формирование государственных возможностей для внедрения РИС</p> <p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p>	
Тонга	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Тринидад и Тобаго	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Тунис	<p>Программа ДОСТУП!</p> <p>Средиземноморское финансирование для укрепления возможностей финансирования торговли, проведении электронных платежей и механизмов перевода денег через Интернет</p> <p>Этап программирования проекта ENACT</p> <p>Торговля в цифровом контексте: Музыка в Интернете — возможности экспорта для развивающихся стран</p>	<p>Исследование по экспортному потенциалу</p> <p>Разработка деятельности по проекту: Программный этап проекта повышения торгового потенциала арабских стран (ENACT)</p>
Турция	<p>Переход от диагностических инструментов и инструментов стратегического планирования на формат самообучения/самоотчета</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ — карта торговли и карта продуктов</p>	

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Тувалу	Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.	
Уганда	<p>Предоставление сведений о рынке, относящихся к конкретному сектору, УСТ через СНР ИТЦ</p> <p>Промежуточная программа электронной торговли для предприятий малого бизнеса – этап II</p> <p>Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ</p> <p>Рыночные новости и сетевые информационные службы для африканского сектора органических продуктов</p> <p>Развитие экспорта органических продуктов, биоразнообразных и других природоохранных продуктов</p> <p>Совместная программа обучения ИТЦ/ЦПИ для повышения конкурентоспособности экспортной продукции</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	<p>Этическая мода как новый подход к международным рынкам для африканских производителей</p> <p>Профилирование экспортного рынка</p> <p>Гендерно-ориентированная национальная стратегия экспорта</p>
Украина	<p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Содействие бизнеса торговле ЕС - EUBFOR</p>	
Объединенные Арабские Эмираты	<p>Программа развития торговли "Юг-Юг"</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструмента анализа рынка ИТЦ – карта торговли и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	
Уругвай	<p>Сетевая программа по экспорту услуг</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта мак и карта продуктов</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	Управление сбором торговой информации и рабочими процедурами
Узбекистан	Содействие бизнеса торговле	
Вануату	<p>Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынков.</p> <p>Программа стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана для усиления международной конкурентоспособности бизнеса, повышения возможностей развития торговли поставщиков услуг и поддержки высших должностных лиц</p>	
Венесуэла (Боливарианская Республика)	<p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта мак и карта продуктов</p>	
Вьетнам	<p>Программа по борьбе с бедностью за счет развития экспорта</p> <p>Усиление региональных мощностей в Азии в сфере экспорта органических сельскохозяйственных продуктов</p> <p>Содействие бизнеса торговле</p> <p>Юридические аспекты международной торговли</p> <p>Информация по секторному рынку, доступная через карту продукции</p> <p>Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта мак и карта продуктов</p> <p>Поддержка разработки программ в районе Меконг</p> <p>Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II</p>	Поддержка развития торговли и экспорта

СТРАНА/ЗОНА	ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Йемен	Механизм стандартизации и развития торговли (STDF) 69: улучшение качества и безопасности морепродуктов Йемена	
Замбия	Информационное управление и анализ рынка для африканских УСТ Использование инструментов анализа рынка ИТЦ – карта торговли, карта мак и карта продуктов	
Зимбабве	Усиление систем поставки и содействие торговли для поддержания межрегиональной торговли для отдельных стран Сообщества развития стран Южной Африки Юридические аспекты международной торговли Обзор экспортных возможностей для сельскохозяйственных товаров для региона Африки, стран Карибского бассейна и Тихого океана для определения перспективных секторов, продуктов и рынка Модульная система обучения в международной программе закупок и поставок – Фаза II	

В дополнение к вышеперечисленным программам и проектам все страны имеют доступ к сайтам ИТЦ и другим публикациям, которые можно найти по адресу <http://www.intracen.org/>

ЗАДНЯЯ ОБЛОЖКА

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20

ПЕРЕДНЯЯ ОБЛОЖКА

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20

ПЕРЕДНЯЯ ОБЛОЖКА

- 1 © ITC
- 2 © ILO / A. Mirza
- 3 iStockphoto
- 4 © ITC
- 5 © ITC
- 6 iStockphoto
- 7 © ITC
- 8 © ITC
- 9 © ILO / A. Lord
- 10 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 11 iStockphoto
- 12 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 13 © ITC
- 14 iStockphoto
- 15 iStockphoto
- 16 Richard I'Anson / Lonely Planet Images
- 17 iStockphoto
- 18 Michael Coyne / Lonely Planet Images
- 19 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 20 © ITC

ЗАДНЯЯ ОБЛОЖКА

- 1 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 2 Keren Su / Lonely Planet Images
- 3 iStockphoto
- 4 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 5 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 6 © ITC
- 7 Guy Moberly / Lonely Planet Images
- 8 © ITC
- 9 John Hay / Lonely Planet Images
- 10 © ILO / P. Deloche
- 11 © ITC
- 12 iStockphoto
- 13 © ITC
- 14 Richard I'Anson / Lonely Planet Images
- 15 Keren Su / Lonely Planet Images
- 16 Tom Cockrem / Lonely Planet Images
- 17 Michael Coyne / Lonely Planet Images
- 18 Lee Foster / Lonely Planet Images
- 19 © 2009 Австралийское агентство международного развития
Фотограф: Синди Вирьякусума
- 20 © ITC

ДРУГИЕ ПРИЗНАНИЯ АВТОРСТВА

Стр. 6, 28: © Event Fotografen/R. Hausmann

Стр. 8: Сверху справа: ©ILO/P. Deloche,

2 ряд и 2 колонка: © iStockphoto, другие изображения © ITC.

Оставшиеся фотографии: © ITC

ITC/AG(XLIII)226

Июль 2009 г.

Оригинал: английский

Этот ежегодный отчет следует читать вместе со статистическими таблицами, имеющимися на сайте ИТЦ.

Международный торговый центр - объединенное агентство ООН и Всемирной торговой организации.

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

Адрес для корреспонденции:
ITC Palais des Nations,
1211 Geneva 10, Switzerland

Телефон: + 41-22 730 0111

Факс: + 41-22 733 4439

E-mail: itc@intracen.org

Интернет: www.intracen.org

ИНВЕСТИЦИИ
В Л

ГИЦЦИИ
ЛЮДДЕЙ

