



**Международный торговый центр
ЮНКТАД/ВТО**

ITC/AG(XXXVI)193/Доп.1
28 февраля 2003 г.

Оригинал: АНГЛИЙСКИЙ

Годовой отчет 2002 г.

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА ЮНКТАД/ВТО 2002 ГОД

*Сводный обзор проектов технического
сотрудничества,
осуществлявшихся в 2002 году*

Объединенная консультативная группа
Международного торгового центра (ЮНКТАД/ВТО)
Тридцать шестая сессия
Женева, 28 апреля – 2 мая 2003 года

Информация, изложенная в настоящем документе, является дополнением к Годовому отчету МТЦ. Она представляет собой обзор всех проектов МТЦ, осуществлявшихся в 2002 г. Более подробная информация по отдельным проектам может быть предоставлена по запросу (контактное лицо: г-жа Э. Биссон, специалист по внешним связям, bisson@intracen.org). См. также веб-сайты по приведенным в тексте адресам.

В данном обзоре приведено общее описание каждого проекта, взятое из последней имеющейся проектной документации; выделены основные цели проектов и аспекты их стратегий.

Приведено краткое резюме результатов, достигнутых по каждому проекту в течение года. В соответствии с практикой управления МТЦ, ориентированного на результат, акцент в обзоре сделан на реальные достижения проектов, непосредственно связанные с их целями; несколько меньшее внимание уделено описанию мероприятий и результатов.

Наблюдения и выводы оценочных миссий приводятся по мере необходимости.

Географическая классификация стран в настоящем документе соответствует классификации, принятой ПРООН.

СВОДНЫЙ ОБЗОР ПРОЕКТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА, ОСУЩЕСТВЛЯВШИХСЯ В 2002 ГОДУ

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРАСТОВЫЙ ФОНД (см. также документ ITC/AG(XXXV)190) | | |
| <p>«Окно I» Канада, Дания, Финляндия, Ирландия, Норвегия, Швеция, Швейцария и Великобритания</p> | <p>Взносы в "Окно I" ГТФ не имеют целевого назначения. Они распределяются секретариатом МТЦ, и информация об ассигнованиях представляется Консультативному комитету задним числом. Средства используются главным образом для финансирования технических экспертных услуг и деятельности по разработке программ в приоритетных областях, согласованных с ОКГ.</p> | <p>Из «Окна I» финансировались мероприятия по наращиванию потенциала МТЦ для проведения исследований и оказанию помощи, в частности, в контексте «Вопросов развития Конференции в Дохе». Средства «Окна I» позволили МТЦ удовлетворить просьбы отдельных стран об оказании помощи в разработке проектов и программ, продолжить и расширить диалог с получателями помощи, участвовать в совещаниях организаций на национальном уровне и провести собрания экспертов с целью обмена мнениями с получателями помощи и партнерами по вопросам стратегии и и рабочих программ в специализированных областях. (См. документ ITC/AG(XXXVI)/194.) Мероприятия, проведенные в 2002 г., включали:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработку программ и специальных инициатив МТЦ по НПРА, обеспечению качества экспорта, развитию коммерческих услуг, экспортной упаковке и коммерческой информации; • формулирование программ в Анголе, Камбодже, Центральной Азии, Китае, на Коморских о-вах, в Грузии, Сальвадоре, Гане, Гвинее-Бисау, Кении, Лесото, Мадагаскаре, Малави, Маврикии, Монголии, Мозамбике, Непале, Нигерии, Филиппинах, Румынии, Сенегале, Объединенной Республике Танзания и Уганде. |
| <p>«Окно II» Мировая торговая сеть (развитие бизнеса и «Вопросы развития Конференции в Дохе»). INT/W2/05-W2/10. Германия, Швеция, Швейцария и Великобритания</p> | <p>В рамках «Вопросов развития Конференции в Дохе» Мировая торговая сеть (ВТС) ставит целью создание и наращивание потенциала предпринимательского сектора в странах с развивающейся и переходной экономикой для:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализа и учета изменений ситуации на международных рынках, вызванных принятием Соглашений ВТО; – компетентного ведения диалога с государственным сектором. <p>Сайт: <www.intracen.org/worldtradenet></p> | <p>В 2002 г. к сети присоединились еще 6 стран, и общее число участников достигло 45. Программа помогает национальным сетям достичь лучшего понимания значения Соглашений и переговоров ВТО для ведения бизнеса. Мероприятия национальных сетей значительно способствовали укреплению партнерства между государственным и частным секторами с акцентом на учет мнений деловых кругов при формировании позиции страны в переговорах в рамках ВТО. Обмен информацией и передовым опытом является важнейшим компонентом программы, и в этой связи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в ходе региональных семинаров, организованных для стран-участниц, распространялась новейшая информация, проводились презентации новых материалов по бизнесу и налаживались связи между государственным и частным секторами. Среди рассматриваемых вопросов были ТБТ, производство текстиля и одежды, мероприятия по регулированию торговли и антидемпинговые меры. По результатам семинаров участники сетей выпускали материалы по вопросам ВТО, которые помещались на веб-сайты. Во многих случаях после проведения подобных мероприятий участники сетей самостоятельно организовывали семинары-продолжения. Например, после серии региональных семинаров по ТБТ Бразильский национальный институт метрологии, стандартизации и качества промышленной продукции (Inmetro) совместно с заинтересованными национальными организациями инициировал национальную программу по ТБТ с использованием материалов МТС. Участники из Непала и Филиппин самостоятельно провели мероприятия по распространению информации. В Беларуси и Хорватии мероприятия национального уровня были организованы после семинара по мерам регулирования торговли; – подробная информация о текущей деятельности ВТО и ее влиянии на предпринимательский сектор |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>была предоставлена всем участникам путем публикации в ежемесячном бюллетене МТС;</p> <p>– регулярно выпускаются отчеты о состоянии переговоров ВТО и их последствиях. В качестве примеров можно привести «Отчеты о состоянии переговоров ВТО по сельскому хозяйству» и «Последствия защитных мер в отношении сталелитейной продукции, принимаемых в США, для экспортеров из развивающихся стран»;</p> <p>– были подготовлены 6 публикаций для бизнесменов, проясняющие некоторые специальные вопросы Соглашений и переговоров ВТО и их влияние на политику торговли. Среди этих публикаций были три Руководства по мерам регулирования торговли для ЕС, США и Канады;</p> <p>– продолжается работа над пакетами учебных материалов, и был подготовлен новый «Пакет учебных материалов по ТБТ»;</p> <p>– в конце года была осуществлена инициатива «Бизнес – Канкуну», целью которой является подготовка деловых кругов к Конференции министров ВТО, намеченной на сентябрь 2003 г.</p> |
| <p>«Окно II»</p> <p>Наращивание потенциала и развитие сетей для оказания услуг по информационному обеспечению бизнеса (НПРС/УИОБ). INT/W2/06. Франция, Швеция и Швейцария</p> | <p>Программа ставит три основные цели:</p> <p>(а) наращивание потенциала для оказания услуг по информационному обеспечению бизнеса (УИОБ) в рамках центров коммерции и других партнерских организаций и совершенствование их методов работы с информацией и рентабельности;</p> <p>(b) повышение доступности информации об условиях доступа к рынкам;</p> <p>(с) содействие обмену информацией и ноу-хау между провайдером УИОБ через региональные и межрегиональные сети с использованием современных информационных и коммуникационных технологий.</p> <p>Публикации и материалы по НПРС/УИОБ можно найти на сайте МТЦ в Разделе коммерческой информации: <www.intracen.org/tis></p> | <p>Была продолжена работа по увеличению числа УИОБ. В соответствии с распределением приоритетов стратегии по коммерческой информации, программа (в которой было использовано 50% первоначального бюджета) была сфокусирована на наращивании потенциала, в т.ч. удовлетворении просьб об оказании технической помощи от партнерских организаций (особенно из НРС и стран с переходной экономикой) и разработке материалов, представляющих общий интерес.</p> <p><i>Цель (а): Наращивание потенциала.</i> Консультативные миссии были проведены в 11 странах с целью развития местных УИОБ; 3 региональных семинара были организованы совместно с ЮНКТАД и региональными форумами центров коммерции; эти семинары способствовали установлению ориентиров и обмену ноу-хау между опытными и начинающими организациями и разработке совместных мероприятий и проектов. Совместно с пятью ОСТ были проведены информационные семинары для бизнесменов по вопросам эффективного использования информационных услуг. Руководства по распространению информации, оказанию УИОБ и оценке результативности были распространены среди широкого круга ОСТ. Был выпущен CD-ROM с интерактивными средствами в помощь партнерским организациям, занимающимся обучением.</p> <p><i>Цель (b): Условия доступа к рынкам.</i> Было продолжено изучение источников информации об условиях доступа к рынкам (анализ Интернет-ресурсов). Полученная информация была включена в новую Систему ссылок по коммерческой информации (ССКИ) МТЦ, которая охватывает более 15 тыс. источников; доступ к ней открыт через сайт МТЦ с единым пользовательским интерфейсом. Популярность этого сайта свидетельствует о необходимости заполнения больших информационных пробелов по международным рынкам.</p> <p><i>Цель (с): Сети коммерческой информации.</i> Была оказана поддержка сетям коммерческой информации с вовлечением Всемирной Федерации центров коммерции (ВФЦК) и региональных инициатив. Было проведено изучение передового опыта распространения информации через Интернет и оказания коммерческих услуг по информационному обеспечению бизнеса. Совместно с ЮНКТАД и ВФЦК были организованы собрания для оказания помощи Сети центров коммерции в</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>работе над глобальным бизнес-планом, коммерческой директорией и веб-сайтом, а также в организации коммерческих мероприятий. Было также оказано содействие сетевым проектам, в частности, «TradeNet» ОЭС в странах ОЭС, AREC в Западной и Центральной Африке, «CaribExport» в Карибском бассейне, а также региональным форумам центров коммерции.</p> <p>Программа «PROMOTE iT», направленная на развитие международного партнерства в сфере ИКТ (разработка программного обеспечения, работа с базами данных, веб-дизайн и справочные центры), была продолжена с акцентом на содействие установлению виртуальных контактов через общий портал и организацию международного павильона в рамках Недели европейских информационных технологий (НЕИТ) в Париже, результатом которой стало налаживание личных бизнес-контактов.</p> |
| <p>«Окно II» Повышение конкурентоспособности и предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) (ProCIP). INT/W2/07. Индия и Швеция</p> | <p>ProCIP ставит целью наращивание потенциала организаций по развитию МСБ (государственных и частных) и повышение конкурентоспособности МСБ. Программа предусматривает активную поддержку созданию сетей в качестве средства наращивания институционального потенциала технических ноу-хау. Применяя новаторский подход «продукт-сеть», ProCIP помогает партнерам разрабатывать материалы и практические руководства по повышению конкурентоспособности предприятий. В процессе внедрения программы происходит наращивание потенциала партнеров по сети.</p> <p>Рабочие методологии и процедуры программы направлены на создание и развитие сетей организаций содействия торговле посредством виртуальных дискуссий, видеоконференций и учебных семинаров, а также помощь партнерам на национальном уровне в изучении и удовлетворении потребностей МСБ путем оказания новых услуг с использованием адаптированных материалов и руководств.</p> <p>Сайт «ProCIP» по развитию конкурентоспособности МСБ: <www.intracen.org/ec></p> | <p>В числе мероприятий по развитию сетей была электронная конференция, посвященная роли сетей в деле повышения конкурентоспособности. В ответ на запросы развитых сетей-партнеров, в 2002 в рамках программы были разработаны следующие материалы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Пособия для оценки</i>. «Соответствие требованиям: материалы для оценки для предприятий МСБ-производителей одежды» и «Пособие для оценки для предприятий сервисного сектора». «Соответствие требованиям» было экспериментальным пособием, опробованным несколькими компаниями. – <i>Диагностические пособия</i>. «Проверка соответствия ISO 9001» и «Проверка соответствия упаковки». – Пособие «<i>Секреты торговли: решения для экспортеров</i>» было адаптировано еще для 8 стран. На данный момент существуют версии для 40 стран. В двух странах национальные версии были обновлены и переизданы. – «<i>Секреты электронной торговли</i>». Это руководство для предприятий-экспортеров МСБ было адаптировано для 4 стран. С выходом издания, адаптированного для Карибского бассейна, число национальных версий достигло 21. – «<i>Обеспечение экспортного качества</i>». Адаптация этого пособия для предприятий-экспортеров МСБ было начато совместно с Inmetro (Бразилия). – «<i>Как обращаться к банкам</i>». Было подготовлено 8 национальных версий; общее число версий достигло 16. <p>Партнерства по продуктам. На протяжении ряда лет одним из основных направлений деятельности «ProCIP» было создание эффективных и устойчивых партнерских связей с национальными ОСТ и региональными организациями с применением подхода «продукт-сеть». Национальными партнерами (например, в Боливии, Иордании, Омане) переработаны, обновлены и переизданы первые версии «<i>Секретов торговли</i>». Большинство партнеров, адаптировавших оригинальную версию «<i>Секретов торговли</i>», подписали новые соглашения с МТЦ об адаптации «<i>Секретов электронной торговли</i>» и «<i>Обеспечения экспортного качества</i>» - последних публикаций из этой серии. Теперь партнеры платят МТЦ небольшой взнос за право адаптации этих публикаций. Региональное сотрудничество (например,</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>между Сальвадором, Гватемалой и Гондурасом) также играло важную роль; страны оказывали друг другу помощь в работе по адаптации версий и совместно выпускали их.</p> |
| <p>«Окно II» Программа налаживания связей электронной торговли для МСБ. INT/W2/08. Норвегия и Швейцария</p> | <p>Целью Программы налаживания связей электронной торговли для МСБ является создание конкурентоспособных предприятий, владеющих средствами электронной торговли, и повышение потенциала заинтересованных национальных организаций. Программа состоит из модулей: отчеты по использованию электронных средств в отдельных странах; вводные собрания; использование сети для достижения успеха (ИСДУ); инструкторы по стратегии; и повышение возможностей МСБ (подготовка инструкторов).</p> <p>Сайт: <www.intracen.org/etradebridge></p> | <p><i>Отчет по использованию электронных средств</i> по результатам исследования с использованием методологии МТЦ является первым шагом по внедрению программы в отдельной стране. В отчете определяются активы и пассивы по ИКТ и приводится оценка рисков и возможностей, связанных с электронной торговлей. Были завершены отчеты по 3 странам; в 25 странах отчеты находятся на стадии подготовки. Были организованы три <i>вводных собрания</i> с использованием отчетов в качестве базовых источников информации. В ходе этих собраний участниками было выработано общее мнение о состоянии электронных средств в стране, сформирована сеть поддержки (с небольшими затратами) и определены краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели деятельности.</p> <p>Компонент <i>ИСДУ</i> предусматривает оценку возможностей менеджмента, экспорта и использования электронных средств МСБ с целью выявления передового опыта. Программа стартовала в Кении и Вьетнаме; ведется подготовка к осуществлению компонента ИСДУ в Индии.</p> <p>В помощь созданию национальных и региональных центров по развитию использования электронных средств МТЦ был открыт вспомогательный сайт, на котором можно найти подробную информацию о программе. Модельные сайты, посвященные вводным собраниям, создавались перед каждым таким собранием. Развитие национальных и региональных центров является постоянным направлением работы в рамках программы.</p> |
| <p>«Окно II» Развитие торговли между странами южного полушария (РТСЮП). INT/W2/04, INT/W2/09. Германия, Норвегия, Швеция и Швейцария</p> | <p>Программа, направленная на развитие торговых связей между странами с развивающейся и переходной экономикой. Она имеет четыре цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> – распространение информации о возможностях региональной и, в некоторых случаях, межрегиональной торговли; – внедрение индивидуально адаптированных методологий и материалов по РТСЮП; – создание новых торговых потоков и заключение торговых соглашений; – разработка специальных стратегий и программ для РТСЮП, которые будут внедряться с участием МТЦ или без него. | <p>В 2002 г. все четыре цели программы достигались успешно и систематически. Были проведены 10 мероприятий в Латинской Америке, Центральной Азии, Африке и Южной и Юго-Восточной Азии, которые подготовили более 550 предприятий МСБ к ведению переговоров. Каждое мероприятие было посвящено определенному сектору производства, выбранному исходя из региональных потребностей по результатам семинаров с участием заинтересованных предприятий. При подготовке каждого мероприятия участники проводили исследование спроса и предложения с целью определения динамики сектора и сбора информации (в т.ч. правовой информации, например, модельных контрактов), необходимой для предприятий, планирующих начать импорт, экспорт и другую коммерческую деятельность в регионе. В рамках программы были налажены связи с «ProCIP» (INT/W2/07) для использования материалов серии «Секреты торговли» (по автозапчастям) в некоторых мероприятиях. Поскольку результаты исследований включали информацию о компаниях, они также служат в качестве бизнес-справочника по отдельным отраслям. Было проведено 38 исследований в 5 группах секторов. Несколько предприятий-участников провели переговоры о создании стратегических партнерств с целью повышения конкурентоспособности на международных рынках.</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <p>Суммарная оценка: Развитие торговли между странами южного полушария. В 2002 г. тремя независимыми консультантами был подготовлен отчет о результатах оценки « Развитие торговли между странами южного полушария: влияние на будущее», охватывающий частный и государственный сектора и международное сообщество. Признавая, что РТСЮП представляет собой эффективный и нужный продукт технической помощи развитию торговли, авторы сделали вывод, что ограниченный объем программы совершенно не соответствовал сложности задачи и масштабам существующих потребностей. Было подчеркнуто, что текущая методология РТСЮП доказала свою эффективность на протяжении трех лет, но методы оценки прогресса и результатов нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Задачей является не расширение охвата, но достижение стабильных результатов. Эти выводы были признаны справедливыми в ответном письме руководства МТЦ.</p> | | |
| <p>НАЦИОНАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ</p> | | |
| <p>АФРИКА: национальные проекты</p> | | |
| <p>Бенин. СИПТП: VEN/C2/00. Частично финансируется через «Окно II» ОТФ Данией, Нидерландами и Швецией</p> | <p>См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов.</p> | <p>См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов.</p> |
| <p>Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения I.</p> | | |
| <p>Буркина-Фасо. СИПТП: ВКФ/C2/00. Частично финансируется через «Окно II» ОТФ Канадой, Данией, Финляндией, Францией, Нидерландами и Норвегией</p> | <p>См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов.</p> | <p>См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов.</p> |
| <p>Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения II.</p> | | |
| <p>Кот-д'Ивуар. СИПТП: IVC/C2/00. Частично финансируется через «Окно II» ОТФ и Кот-д'Ивуаром.</p> | <p>См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов.</p> | <p>См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов.</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения III | | |
| Кот-д'Ивуар. Реформа системы государственных закупок (институциональный компонент и развитие средств). IVC/38/02 | Проект будет содействовать совершенствованию управления государственными ресурсами путем создания современной эффективной открытой системы государственных закупок (ГЗ). | По просьбе Министерства финансов МТЦ участвовал в национальной инициативе по реформированию системы государственных закупок (ГЗ). Система ГЗ была проанализирована в свете передового международного опыта, а также с учетом рекомендаций ЭВСЗА и ОСЗА. Был подан ряд предложений по упрощению процедур ГЗ, совершенствованию финансового и бюджетного менеджмента проектов ГЗ, совершенствованию арбитражных механизмов и созданию правовой основы для контрактов типа «строительство-эксплуатация-передача» (СЭП) и концессионных контрактов. |
| Гамбия. Реформа государственных закупок в Республике Гамбия. GAM/95/07. Всемирный Банк | В рамках Проекта по наращиванию потенциала Гамбии для экономического менеджмента (НПГЭМ), финансируемого Всемирным Банком, МТЦ, Гамбия и Всемирный Банк согласовали трехфазовую программу технической помощи для создания современной системы закупок. Непосредственными целями проекта являются: – наращивание институционального потенциала для создания открытой системы; и – гармонизация политики с учетом требований доноров. | Законопроект, определяющий цели реформы системы закупок и предусматривающий создание Агентства по разработке политики государственных закупок с целью поддержки реформы, который был подготовлен с помощью МТЦ, был принят Национальным Собранием с некоторыми поправками в декабре 2001 г. Он был подписан Президентом в феврале 2002 г. и вступил в силу. МТЦ оказывал помощь Правительству при внедрении этого закона; был проведен симпозиум, на котором были представлены проекты положений, стандартные документы и формы и учебные материалы. МТЦ также оказал помощь Правительству в выполнении обязательства по учреждению и кадровому обеспечению новой Администрации государственных закупок Гамбии (АГЗГ), задачей которого является наблюдение за ходом закупок. АГЗГ была создана в конце 2002 г.; она будет функционировать при поддержке МТЦ, которая продлится до конца 2003 г. |
| Оценка программы: ССГУ. Оценка этого проекта была осуществлена в конце 2001 г. одним из участников оценочной группы в рамках оценки программы ССГУ, завершенной в 2002 г. Соответствующие выводы и рекомендации были включены в глобальный отчет о результатах оценки. | | |
| Гамбия: продолжение Круглого стола по торговле. Экспериментальная фаза Интегрированной сети. GLO/02/G02. Целевой фонд ИС (ЦФИС)/ПРООН | Целью проекта является оказание помощи экспортерам в интеграции в мировую торговую систему, а также разработчикам стратегии во включении торговли в планы развития и стратегию борьбы с бедностью, в частности, в Стратегические документы по борьбе с бедностью (СДББ). Приоритетные направления проекта – поддержка в формулировании стратегий для субсекторов, имеющих значительный экспортный потенциал, и развитие потенциала Государственного департамента торговли, промышленности и занятости (ГДТПЗ) и Гамбийского агентства содействия инвестициям и свободных зон (ГАСИСЗ) для поддержки инвестиций. | Был проведен тщательный анализ информационных потребностей Гамбии. Коммерческая документация и оборудование были предоставлены ГДТПЗ, ГАСИСЗ и Торгово-промышленной палате Гамбии. Кроме того, были разработаны стратегии для пяти важнейших отраслей. В рамках проекта оказывается содействие внедрению этих стратегий путем поддержки микропроектов в секторах садоводства, рыболовства и туризма. |
| Гана. СИПТП: ГНА/С2/00. Проект полностью | См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов. | См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов. |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| финансируется Швейцарией («Окно П» ОТФ). | | |
| Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения IV. | | |
| Гвинея-Бисау. Реформа системы государственных заказов. GBS/48/01. Нидерланды через посольство в Сенегале | Целью проекта является создание полноценной системы государственных закупок в Гвинее-Бисау (развитие институциональной и правовой базы и наращивание местного потенциала). | Была создана новая правовая (кодекс государственных закупок) и институциональная (управление государственных закупок) база. С целью наращивания потенциала был подготовлен и передан партнерам пакет материалов (учебные модули, технические руководства, стандартные формы, документы для упрощенных конкурсных процедур, база данных, веб-сайт, и т.д.). Была подготовлена группа инструкторов по обучению государственных служащих и повышению информированности частного сектора. К вопросу оценки: МТЦ было предложено принять участие в Фидуциарном форуме 2002 г. в Вашингтоне в марте 2002 г. и представить на нем данный проект, который был охарактеризован как «история успеха». |
| Гвинея-Бисау: промежуточная оценка. Общая оценка, проведенная консультантом, назначенным Всемирным Банком, была положительной; было подтверждено достижение целей, поставленных для Фазы I. Проект вызвал волну энтузиазма и оживление в работе государственной системы. В оценке отмечено, что эти положительные сдвиги необходимо поддержать в ходе второй фазы. | | |
| Оценка программы: ССГУ. Оценка этого проекта была осуществлена в конце 2001 г. одним из участников оценочной группы в рамках оценочной программы ССГУ, завершённой в 2002 г. Соответствующие выводы и рекомендации были включены в глобальный отчет о результатах оценки. | | |
| Кения. СИПТП: KEN/C2/00. Частично финансируется через «Окно I» ОТФ. | См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов. | См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов. |
| Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения V. | | |
| Кения. Наращивание потенциала многосторонней торговой системы (СИПТП). KEN/01/005. ПРООН. | Этот проект поддерживает мероприятия, проводимые в рамках Компонента стратегии экспорта СИПТП. Он связан с другими проектами и дополняет их в сфере оказания помощи предприятиям и организациям содействия торговле в разработке отраслевых стратегий развития и маркетинговых стратегий для отдельных предприятий (поиск ниш и возможностей на рынках). | Проектом был внесен большой вклад в разработку стратегии для сектора садоводства. Был организован тур с целью ознакомления экспортеров и представителей Кенийской Ассоциации экспортеров свежей сельхозпродукции (КАЭССХП), и Администрации по развитию садовых культур (АРСК) с рыночными тенденциями и требованиями применительно к экспорту садовых культур в ЕС. В результате были установлены прямые деловые контакты с импортерами, например, в Великобритании. Кроме того, было достигнуто лучшее понимание требований к качеству и стандартам импорта в ЕС, в частности, в контексте EUREP-GAP (Принципами правильного ведения сельского хозяйства Рабочей группы европейских розничных продавцов). |
| Мозамбик. Развитие экспортной стратегии | Целью проекта является наращивание потенциала Института развития экспорта (ИРЭ) для формулирования экспортной | Процесс разработки стратегии был начат с проведения семинара, на котором было создано несколько рабочих групп; впоследствии эти группы проводили регулярные собрания. Они занимались сбором |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Мозамбика. MOZ/35/05. Ирландия | стратегии с экспериментальным внедрением в секторе производства древесины. В ходе второй фазы будет оказана помощь ИПЭ и отдельным местным партнерским организациям во внедрении основных элементов новой стратегии (практическая техническая помощь в адаптации, обеспечении качества, маркетинге и вовлечении «бедных» производителей в экспортную цепочку добавления стоимости. | информации о поставках и проблемах, с которыми сталкивались разработчики стратегии для сектора производства древесины. Параллельно с этим работники ИПЭ проходили обучение по формулированию стратегии. |
| Сенегал. Институциональная и практическая поддержка развитию экспорта Сенегала. SEN/20/90. Канада | Главной целью проекта является помощь Правительству Сенегала во время переходной фазы в разработке программ технической помощи на отраслевом уровне для внедрения STRADEX (Стратегии развития экспорта), принятой в октябре 2001 г. | В продолжение работы над стратегиями для четырех отраслей (2001 г.) и основываясь на выводах национального симпозиума (октябрь 2001 г.), который одобрил достигнутые результаты, в настоящее время разрабатывается программа технического сотрудничества совместно с отраслевыми комитетами, которые были созданы ранее с целью изучения потребности в техническом сотрудничестве при внедрении STRADEX. |
| Уганда. СИПТП: UGA/C2/00. Полностью финансируется через «Окно II» ОТФ Данией, Германией, Нидерландами, Норвегией и Швейцарией | См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов. | См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов. |
| Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения VII. | | |
| Уганда: Продолжение по итогам Круглого стола по торговле. Экспериментальная фаза Интегрированной сети. GLO/02/04. ЦФИС/ПРООН | Целью проекта является оказание помощи экспортерам в интеграции в многостороннюю торговую систему, а также разработчикам стратегии во включении торговли в планы развития и стратегии борьбы с бедностью, в частности, СДББ. Основное внимание уделяется помощи в разработке экспортных стратегий для отраслей, имеющих значительный экспортный потенциал, с применением «инструкторского» и «самостоятельного» подхода и дальнейшим включением в национальную стратегию. Другой целью является помощь в усилении Межорганизационного комитета и сети инструкторов, созданных в ходе СИПТП. | Проектом оказывается помощь в разработке отраслевых стратегий (шелк и зерновые культуры); кроме того, фермерам предоставляются посевной материал и важнейшие ресурсы для производства. Заложена основа для разработки национальных экспортных стратегий; оказывается помощь Межорганизационному комитету и сети инструкторов, прошедших обучение в рамках СИПТП. Был проведен всесторонний мероприятий по изучению и анализу торговли, а также технической помощи развитию торговли, предоставленной Уганде за последние несколько лет. |
| Объединенная | Целью проекта является подготовка групп инструкторов по | Многочисленные платные тренинги для бизнесменов Танзании были проведены партнером МТЦ – |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Республика Танзания. Подготовка кадров для содействия торговле и консультационных услуг. URT/97/026. Швейцария и ПРООН. | торговле и инструкторов и консультантов по менеджменту международных закупок и поставок (ММЗП) совместно с местной организацией, занимающейся внедрением Учебного плана по глобальной конкурентоспособности (УПГК) МТЦ. | Центром услуг по развитию международного бизнеса (ЦУРМБ). Эти мероприятия продемонстрировали коммерческий потенциал ЦУРМБ и его финансовую самостоятельность. ЦУРМБ был официально открыт в конце года; в то же время стартовали три его основные учебные и профессиональные программы по менеджменту международного бизнеса, ММЗП и государственным закупкам. |
| Оценка программы: ССГУ. Оценка этого проекта была осуществлена в конце 2001 г. одним из участников оценочной группы в рамках оценочной программы ССГУ, завершённой в 2002 г. Соответствующие выводы и рекомендации были включены в глобальный отчет о результатах оценки. | | |
| Объединенная Республика Танзания. СИПТП: URT/C2/00. Полностью финансируется через «Окно II» ОТФ Канадой, Данией, Финляндией, Германией, Нидерландами и Великобританией | См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов. | См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов. |
| Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложения на будущее были подготовлены национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения VI. | | |
| Объединенная Республика Танзания: Продолжение по итогам Круглого стола по торговле. Экспериментальная фаза Интегрированной сети. GLO/02/G05. ЦФИС/ПРООН | Целью проекта является помощь Объединенной Республике Танзания в ее интеграции в многостороннюю торговую систему, а также разработчикам стратегии во включении торговли в планы развития и стратегии борьбы с бедностью, в частности, СДББ. Основное внимание будет уделяться помощи экспортерам в использовании новых рыночных возможностей. С этой целью проект будет оказывать поддержку при разработке экспортных стратегий для отдельных приоритетных секторов, имеющих значительный экспортный потенциал, «инструкторского» и «самостоятельного» подхода и дальнейшим включением в национальную стратегию. Другой целью является помощь в усилении Межорганизационного комитета и сети инструкторов, созданных в ходе СИПТП. | Продолжается работа по формулированию стратегий для секторов рыболовства и садоводства. В тесном сотрудничестве с СИПТП оказывается поддержка и проводится обучение с целью усиления Межорганизационного комитета и Справочного центра. |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АФРИКА: региональные проекты | | |
| <p>Совместная (МТЦ/ЮНКТАД/ВТО) интегрированная программа технической помощи отдельным наименее развитым и другим африканским странам (СИПТП). Финансируется 13 донорами через Общий трастовый фонд (ОТФ).</p> | <p>СИПТП представляет собой партнерство нового типа между ВТО, ЮНКТАД, МТЦ, странами-участниками и донорами, являющееся мощным каналом помощи по МТС и открывающее огромные возможности нарождающейся многосторонней торговой системы для практического использования.</p> <p>СИПТП раскрывает потенциал для развития африканских стран-партнеров путем расширения их участия в МТС. Мероприятия проекта направлены на удовлетворение наиболее актуальных потребностей восьми вовлеченных стран, в соответствии с определением Тунисской конференции министров. СИПТП ставит следующие три цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наращивание национального потенциала для понимания сущности МТС и ее значения для внешнеэкономической деятельности; – адаптация национальных торговых систем к обязательствам и процедурам МТС; – максимальное использование преимуществ МТС путем повышения потенциала экспортеров. <p>(Примечание: СИПТП охватывает Тунис и семь сахарских стран Африки)</p> <p>Сайт: <www.jitap.org></p> | <p>Была завершена работа по всем компонентам программы. Наиболее выдающиеся достижения СИПТП:</p> <ul style="list-style-type: none"> – более 1000 человек прошли обучение по различным аспектам МТС; – разработано 11 стратегий для приоритетных отраслей; – создано 8 Межорганизационных комитетов с целью выработки позиций для Конференции министров в Дохе и последующих переговоров; – 8 сетей инструкторов созданы в форме НПО (в трех странах); они распространяют информацию о преимуществах МТС посредством проведения учебных мероприятий на национальном уровне и информационных акций; – создано 20 справочных центров по МТС в 8 странах; эти центры обеспечены документацией и средствами ИКТ; – на CD-ROM издана база данных по техническим требованиям и международным стандартам для 7 стран-участников СИПТП, предназначенная в помощь Национальным справочным центрам и Бюро стандартов; – создана сеть для онлайн-сообщений и дискуссий для лиц, работающих с МТС. К концу 2002 г. в этой сети регулярно работали более 200 пользователей, имевших доступ к более чем 500 документам по СИПТП и возможность обмена сообщениями с тремя партнерскими организациями – МТЦ, ЮНКТАД и ВТО, базирующимися в Женеве; – руководства и пособия МТЦ по повышению экспортного потенциала были предоставлены предприятиям МСБ во всех странах-участницах СИПТП; – разработаны стратегические планы для создания и развития услуг по информационному обеспечению бизнеса в 5 странах-участниках СИПТП. |
| <p>Суммарная оценка: СИПТП. Суммарная оценка программы была осуществлена в период с февраля по июнь 2002 г. Национальные оценки были проведены национальными консультантами в каждой из восьми стран. Общий отчет был подготовлен двумя международными консультантами на основе национальных отчетов, их собственных выводов и результатов поездок на места. В ходе оценки был также изучен потенциал в контексте МТС в двух странах, не охваченных проектом, что было необходимо для сравнения достижений программы с «исходным» уровнем. Консультационная группа ОТФ рассмотрела выводы и рекомендации суммарной оценки в июне 2002 г. Собрание Координационной группы Общего трастового фонда (ОТФ) высоко оценило всесторонние наблюдения и рекомендации оценочной миссии. Был сделан общий вывод, что СИПТП был внесен важный вклад в повышение информированности и развитие потенциала в странах-участниках для их интеграции в МТС, но вместе с тем многое еще предстоит сделать для обеспечения стабильности процесса. 19 декабря 2002 г. Координационная группа ОТФ СИПТП провела собрание в Женеве, на котором был подписан Программный документ Фазы II СИПТП; таким образом, программа будет продолжена в следующие 4 года (2003-2006 гг.) с охватом следующих 8 новых стран: Ботсвана и Камерун (не НРС), Малави, Мали, Мавритания, Мозамбик, Сенегал и Замбия (НРС). Значительная поддержка была обещана несколькими донорами. В целом, охват Фазы II СИПТП составит 16 африканских стран.</p> | | |
| Программа поддержки | Целью проекта является выявление возможностей для | В 2002 г. в рамках программы были организованы 5 мероприятий с целью развития торговли внутри |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>развития Африканского экономического сообщества - RAF/47/51- Нидерланды</p> | <p>торговли между африканскими странами и помощь предприятиям в реализации этих возможностей. Используется методология МТЦ по развитию торговли внутри региона; систематическое выявление возможностей для торговли осуществляется посредством анализа торговых потоков и исследований спроса и предложения; для реализации возможностей проводятся собрания продавцов и покупателей.</p> <p>Сайт по развитию торговли между африканскими странами: <www.intracen.org/iatp></p> | <p>Африканского континента:</p> <ul style="list-style-type: none"> – первое собрание продавцов и покупателей в Западной Африке (Абуджа) с участием представителей издательского сектора; – подготовка платформы для переговоров на Африканском экономическом саммите (Дурбан); – два собрания продавцов и покупателей (в Дакаре и Йоханнесбурге) с целью расширения вовлечения предприятий из Западной и Центральной Африки, а также Северной и Южной Африки в развитие закупок товаров для оказания помощи; – два собрания продавцов и покупателей в ходе двухгодичной ярмарки кожевенной отрасли («Встреча в Африке-2002», Тунис). <p>Эти мероприятия помогли найти новые коммерческие возможности более чем 500 предприятиям различных отраслей (издательское дело, очистка воды, транспорт, туризм, ИКТ, сельхозпроизводство, финансовый сектор, текстиль, механическое и химическое производство, жилищный сектор, производство средств индивидуальной защиты и бытовых товаров, продукты питания для беженцев и кожевенная промышленность).</p> |
| <p>Оценка мероприятий. Оценка, проведенная в конце каждого мероприятия (а также в ходе других встреч продавцов и покупателей, организованных в рамках аналогичных проектов и программ), и свидетельства участников, приведенные впоследствии, подтверждают большие сдвиги, достигнутые в области повышения информированности о возможностях торговли внутри региона, местных конкурентах и т.д. Они также подтверждают появление новых деловых связей, хотя их точная количественная оценка представляется затруднительной. Следует отметить, что большинство предпринимателей выражают готовность в дальнейшем посещать подобные мероприятия за свой счет.</p> | | |
| <p>Интегрированная программа развития экспорта кожи в Африке. RAF/47/72. Нидерланды</p> | <p>Эта интегрированная программа включает ряд самостоятельных компонентов, дополняющих друг друга.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Подготовка и проведение Третьей «Встречи в Африке» в качестве стимула для активизации торговли между африканскими странами и экспорта африканских товаров на международные рынки. • Расширение сайта по коже и товарам из кожи африканского производства. • Нарращивание потенциала отраслевых организаций национального, субрегионального и регионального уровней и развитие связей между ними. • Повышение информированности о возможностях торговли среди предприятий МСБ и развитие их конкурентоспособности. <p>(Ярмарка предприятий кожевенной промышленности является совместной инициативой МТЦ, Международной недели кожи (SIC) в Париже и Африканской Федерации кожевенной и связанных с ней отраслей (АФКСО))</p> | <p>В октябре 367 предприятий из 38 стран и более 2200 специалистов посетили Третью «Встречу в Африке» в Тунисе (наиболее важное собрание представителей кожевенной промышленности на континенте). В течение недели африканские производители имели возможность продемонстрировать свою продукцию, встретиться с другими предпринимателями из Африки и других частей мира, провести переговоры по торговле и производству, обменяться мнениями и обсудить важнейшие вопросы развития кожевенной промышленности в Африке. Ярмарка достигла поставленной цели – были созданы условия для активизации торговли внутри континента и экспорта африканских товаров на международные рынки. Был отмечен ряд конкретных результатов, например, одна компания из Южной Африки обсудила создание совместного предприятия (постройка завода на сахарском регионе) с индийским производителем химикатов, а компания из Алжира провела переговоры с компанией из Чада о поставках кожи рептилий на долгосрочной основе. Среди прочих мероприятий были встречи продавцов и покупателей, семинары по развитию управленческих и технических навыков, а также собрания экспертных групп, организованные ОТФ, ФАО, ЮНИДО и ИАПОКП (Итальянской ассоциацией производителей оборудования для кожевенной промышленности). В ходе подготовки к «Встрече в Африке» регулярно обновлялся сайт по коже и изделиям из кожи африканского производства (а также производителям и экспортерам). Проект частично финансировался за счет доходов, полученных во время аналогичных мероприятий прошлых лет (аренда стендов производителями из развитых стран и взносы африканских участников).</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Сайт: <www.intracen.org/leather> | |
| Развитие частного сектора: расширение участия африканских стран в закупках товаров для оказания помощи. RAF/50/42. Норвегия | «Закупки в Африке для Африки» - специальная инициатива, нацеленная на развитие потенциала африканских производителей для удовлетворения требований международных и неправительственных организаций, предоставляющих гуманитарную помощь странам Африки. В рамках этой инициативы устанавливаются прямые контакты африканских предприятий-экспортеров с руководителями агентств по закупкам ООН и НПО, и оказывается консультационная помощь с целью расширения доступа к рынку товаров для помощи в Африке. | Это проект был начат в качестве пробного в феврале 2001 г. и в дальнейшем был расширен на другие страны с учетом успешных результатов, достигнутых несколькими продавцами и покупателями. Его результаты по-прежнему остаются весьма многообещающими. В ходе трех встреч продавцов и покупателей, имевших место на данный момент (в Найроби в 2001 г., в Дакаре и Йоханнесбурге в 2002 г.), 170 африканских производителей ознакомились с возможностями продажи их продукции организациям по оказанию помощи Африке и процедурами конкурса и продажи товаров. С тех пор многие компании начали проявлять возрастающий интерес к рынку товаров для оказания помощи. Некоторые из них начали поставки на этот рынок, и большое число компаний было зарегистрировано в базах данных отдельных агентств. В ряде случаев международные агентства расширили закупки в регионах, в которых они работают, и отметили рентабельность методов, предложенных программой. Из 68 участвовавших агентств более 80% отметили, что три проведенных встречи покупателей и продавцов изменили их представления о потенциале местных поставок. |
| Развитие субрегиональной торговли в Южной Африке. RAF/61/71. Швейцария | Целью проекта является развитие возможностей рынка местных продуктов в Западной Африке (Ангола, Ботсвана, Лесото, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибия, Сейшельские о-ва, Свазиленд, Объединенная Республика Танзания, Замбия и Зимбабве) для преодоления существующего торгового дисбаланса. Проект основан на установившейся и проверенной методологии проекта РТСЮП МТЦ (проведение встреч продавцов и покупателей). Такие встречи имеют важное значение для выявления барьеров для торговли и определения мероприятий для их устранения. | Пятая специализированная встреча продавцов и покупателей (по текстилю и одежде), проведенная в Дурбане, позволила установить международные связи предприятий, входящих в цепочку повышения стоимости, и повысить их конкурентоспособность; в этом процессе было задействовано соглашение AGOA (Развитие и возможности Африки). Бизнес-форум Южной Африки (БФЮА), проведенный в ходе Южноафриканской недели торговли в Малдерсдрифте рассмотрел достигнутые результаты по развитию сайта БФЮА, который должен стать постоянным каналом обмена информацией о возможностях торговли в субрегионе. Сайт поддерживается Ассоциацией торгово-промышленных палат стран СРЮА (АТПП), секретариат которой находится в Маврикии. |
| АРАБСКИЕ СТРАНЫ: национальные проекты | | |
| Алжир. Создание сети коммерческой информации. ALG/02/001. ПРООН | Главной целью проекта является содействие интеграции Алжира в МТС. Основное внимание будет уделяться созданию национальной сети коммерческой информации по внешним рынкам и условиям доступа к ним. | Проект начался в июле 2002 г., но ввиду институциональной перестройки партнерской организации его завершение было отложено. |
| Алжир. Поддержка реформы и реструктуризации финансового и банковского секторов. ALG/97/001. ПРООН | Данный проект оказывает поддержку национальному финансовому и банковскому секторам в адаптации к международным рынкам в рамках поддержки реформы и реструктуризации этих секторов, оказываемых ПРООН. Две главные цели проекта – облегчить доступ к финансированию внешнеторговых операций и усовершенствовать навыки | Работа была начата в октябре 2002 г. Поставленные цели достигаются путем наращивания потенциала банков по работе с международными контрактами и адаптации пособия МТЦ «Как обращаться к банкам». |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | составления международных контрактов. | |
| Египет. Пособия по ведению торговли – будущее развитие египетских предприятий. EGY/72/02. ЮСАИД | Проект состоит из серии учебных мероприятий для частного сектора и заинтересованных министерств. | Темы обучения: стратегии развития туризма; экспорт услуг; финансирование экспортных операций; экспортное качество и преодоление технических барьеров для торговли (ТБТ); реализация экспортного потенциала; менеджмент международной цепи поставок; коммерческая информация; электронная торговля. Был предоставлен ряд материалов по развитию конкурентоспособности предприятий, в т.ч. интерактивное средство «TradeMap». |
| Марокко. Нарращивание потенциала для поддержки экспортной деятельности предприятий (подготовка помощи). MOR/61/70. Швейцария | Целью проекта является наращивания потенциала руководства Департамента технического сотрудничества Марокканского центра развития экспорта и профессиональных ассоциаций для оказания помощи предприятиям-экспортерам и частным консалтинговым фирмам. Внимание также уделялось повышению экспортного потенциала отдельных предприятий. | Навыки аудита экспортной деятельности совершенствовались путем непрерывного обучения местных аудиторов; с этой целью также было выдвинуто предложение о создании национальной ассоциации аудиторов экспортной деятельности под эгидой Марокканского центра развития экспорта. Одновременно была поставлена цель улучшить адресность мероприятий помощи, которая достигалась путем проведения маркетинговых исследований экспорта в разрезе отдельных предприятий и миссий на целевых рынках. |
| Тунис. СИПТП: TUN/C2/00. Тунис и «Окно I» ОТФ. | См. общее описание СИПТП в разделе региональных проектов, Африка. | См. общие достижения СИПТП в разделе региональных проектов, Африка. |

Оценка программы. Местная оценка достижений и уроков СИПТП, а также предложений на будущее была сделана национальным консультантом. Основные положения отчета были включены в главный отчет о результатах оценки в виде приложения VIII.

АЗИЯ И ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН: национальные проекты

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бангладеш: Схема развития маркетинговых навыков для кожевенной отрасли. GLO/02/01. ЦФИС/ПРООН | Целью проекта является повышение информированности предприятий кожевенной отрасли о возможностях внешней торговли и наращивание потенциала международного маркетинга, дизайна продукции и обеспечения качества. Расширение доступа к коммерческой информации и рыночные исследования, а также развитие маркетинговых навыков и наличие специальных пособий позволит предприятиям установить деловые связи на международных рынках. Таким образом, проект будет способствовать развитию экспорта кожевенной отрасли; особое внимание будет уделяться возможным последствиям мероприятий проекта для бедных слоев населения. | Было проведено исследование среди предприятий-поставщиков, результаты которого были рассмотрены на семинаре в Дхаке с участием представителей государственных органов высокого уровня, промышленных ассоциаций, МСБ и ведущих предприятий. Были определены корректирующие меры, необходимые для полной реализации скрытого экспортного потенциала отрасли. Поддерживалась тесная связь со Всемирным Банком, который планирует осуществить экономический анализ последствий правительственной политики для кожевенной отрасли в рамках Программы диверсификации экспорта (BDXDP). Результаты обоих направлений работы будут использованы для формулирования комплексной экспортной политики кожевенной отрасли, которая остро необходима предпринимательскому сектору. Был сделан обзор качества экспортной продукции; консультации по маркетингу были предоставлены отдельным кожевенным заводам и предприятиям по выпуску готовых изделий; затем было запланировано проведение семинаров «Менеджмент, маркетинг, контроль себестоимости и качества кожевенных предприятий» (январь 2003 г.). Данный подход будет использован в будущем при работе с производителями обуви и изделий из кожи. В связи с осуществлением проекта, а также принимая во внимание стратегическое значение |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | кожевенного сектора для диверсификации национального экспорта, ЕС предложил МТЦ провести совместную миссию по выявлению потребностей и составлению программ (в ноябре) в рамках Национальной индикативной программы ЕС на 2003–2005 гг., в частности, с целью подготовки технической помощи. Специализированное предложение по развитию экспорта для кожевенной отрасли, подготовленное МТЦ, а также другие интегрированные проекты, должны способствовать расширению охвата данного проекта и созданию условий для его долговременного влияния. |
| Китай. Развитие производства цветов с ориентацией на экспорт в китайской провинции Юньнань. CPR/61/75. Китай и Швейцария | Целью проекта является развитие производства цветов с ориентацией на экспорт в китайской провинции Юньнань; для этого создается цветочный рынок в Кунмине, который будет регулировать продажи в провинции; развивается существующая инфраструктура; оказывается поддержка группе ведущих предприятий-экспортеров, которые будут служить моделью подобного бизнеса. | На основе комплексного технико-экономического обоснования и результатов многочисленных посещений ведущих международных цветочных аукционов (при технической поддержке МТЦ) в провинции Юньнань было принято решение создать цветочный аукционный рынок в Кунмине. Для дизайна, строительства и менеджмента этого рынка была создана новая компания. Завершено строительство главного здания, и начата пробная работа. Концепция аукционной продажи становится все более популярной среди производителей цветов, которые выражают мнение, что она должна стать основным механизмом цветочной торговли в провинции. Начальные рекомендации по развитию сервисной инфраструктуры и соответствующая политика дополнили объявленные центральным Правительством льготы, направленные на развитие данной отрасли. Внедряются мероприятия по совершенствованию обработки свежесрезанных цветов для улучшения их качества. |
| Камбоджа. Нарращивание потенциала для реформ торговли, направленных на борьбу с бедностью. СМВ/02/01. ЦФИС (Япония и ПРООН) | Данный проект ИС направлен на разработку политики и наращивание национального потенциала в контексте продолжающихся реформ торговли, борьбы с бедностью и вопросов гуманитарного развития. Три главные цели проекта: развитие местного спонсирования торговли и мероприятий по борьбе с бедностью; расширение возможностей для эффективного оказания поддержки развитию торговли, в частности, путем развития поставок в трех секторах (диверсифицированное сельхозпроизводство, речное рыболовство и ремесла); развитие связи между борьбой с бедностью, гуманитарным развитием и расширением торговли. | Стратегическое планирование проекта было согласовано МТЦ и Министерством торговли; определен план действий, предусматривающий внедрение проекта в начале 2003 г. |
| Индия. Развитие потенциала сельских общин для экспорта растительных специй из Индии. IND/95/06. Всемирный Банк | Целью проекта является задействование экспортирующих деревень-производителей (ЭДП) в качестве механизма для организации мелких производителей индийских специй, наращивание потенциала путем сотрудничества с местными НПО и выход сельских производителей на высокодоходные экспортные рынки. | Были усовершенствованы организаторские и предпринимательские навыки фермеров, а также их технические возможности для производства растительных специй; организованы четыре группы производителей; внедрены методы производства растительной продукции. Увеличен потенциал четырех участвующих НПО в основных сферах (производство и маркетинг, экологическая сертификация растительной продукции, компьютеризованный мониторинг, маркетинговые планы, создание веб-сайтов в качестве средства маркетинга) и налажены первые деловые контакты между местными экспортерами и зарубежными импортерами. В 2002 г. в результате проведенных мероприятий сельские предприятия в четырех различных географических зонах получили экологические сертификаты. Завершено обучение четырех участвующих НПО по развитию базовых навыков экспорта и предпринимательства. Одна из этих НПО экспортировала 72 тонны растительных специй (черный перец и кардамон) в Европу, другая – 2 тонны высушенных |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | ароматических трав (чабрец и розмарин) в Швейцарию. |
| Монголия. Подготовительная помощь созданию эффективной сети развития торговли. MON/83/01. Южная Корея | Целью проекта является оценка местной институциональной базы для развития внешней торговли и экспортного потенциала Монголии в качестве основы для разработки интегрированной программы технического сотрудничества. | Была проведена предварительная оценка экспортного потенциала Монголии и институциональной базы для развития торговли и экспорта. Соответствующие наблюдения и рекомендации были рассмотрены на Симпозиуме по развитию промышленности и торговли в ноябре 2002 г. |
| Непал. Исследование возможности создания экспортирующих деревень-производителей (ЭДП) NER/01/004. ПРООН | Проект представляет собой исследование возможности создания экспортирующих деревень-производителей в бедных районах Непала путем развития институциональной и гуманитарной базы и соответствующей политики в рамках Программы развития участвующих районов (ПРУР) и Программы развития микропредприятий (ПРМП). | Были подготовлены отчеты по поставкам и экспортному потенциалу отдельных видов продукции в трех товарных группах; эта работа заложила основу для рыночных исследований и мероприятий по развитию в контексте отдельных рынков Западной Европы и Южной Азии. Эти исследования будут использованы при разработке проекта борьбы с бедностью за счет развития экспорта, оценке возможностей и потребностей деревень-производителей и рекомендации потенциальных партнеров-производителей и организаций содействия торговле. В ходе дальнейшей работы будет решен вопрос о возможности внедрения проекта в отдельных регионах Непала и будет подготовлена проектная документация для представления потенциальным донорам. |
| Вьетнам. Национальный симпозиум по Программе развития связей электронной торговли. VIE/62/02. Швейцарская программа развития импорта (SIPPO). | Вводные собрания по Программе развития связей электронной торговли ставили целью оказание помощи менеджерам МСБ, организациям электронной торговли и разработчикам стратегии в определении приоритетных потребностей МСБ, выявлении барьеров для использования ИКТ предприятиями и разработке кратко- и среднесрочных планов действий для сети Программы развития связей электронной торговли. | Вводные собрания были одновременно проведены в Ханое и Хошимине; также были организованы два экспериментальных семинара по стратегии электронной торговли. Предложенный подход и методология были приняты с интересом, и было выражено пожелание продолжать сотрудничество с МТЦ в сфере развития электронной торговли. Все соответствующие компоненты были завершены. В результате проведенных мероприятий и благодаря интересу, проявленному государственными органами, была начата программа «Достижение успеха с помощью Сети» (WWW). |
| Вьетнам. Документ подготовительной помощи: поддержка развития торговли и экспорта. VIE/98/021. Швейцария и ПРООН | Этот проект подготовительной помощи посредством серии экспериментальных мероприятий заложил основу для полномасштабного проекта развития торговли и экспорта, который позволит Вьетнаму эффективно реагировать на запросы и требования мировой торговой системы. | Начальный проект создания эффективной торговой сети во Вьетнаме был разработан с участием заинтересованных сторон; были выявлены виды продукции, имеющие экспортный потенциал; подготовлены планы экспортного маркетинга для двух секторов; выявлены потребности в обучении по экспортной деятельности и существующие возможности экспорта. Выбранные представители организаций содействия торговле и компаний-экспортеров прошли начальное обучение по развитию торговли. На основе результатов этих мероприятий, получивших положительную оценку, был разработан полномасштабный проект. |
| <p>Оценка: VIE/98/021. Оценка проекта подготовительной помощи была осуществлена тремя представителями местной стороны, донора и МТЦ. Был сделан вывод, что, несмотря на прогресс, достигнутый в деле повышения информированности, необходимо углубить работу по выявлению потребностей. Общая оценка подготовки и внедрения полномасштабного проекта была благоприятной, поскольку удовлетворены три базовых требования: имеется благоприятная среда для развития торговли; высокие ожидания на местах и спрос на такого рода помощь; и общая поддержка донорами развития торговли.</p> | | |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АЗИЯ И ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН: региональные проекты | | |
| <p>Развитие потенциала ММПЗ для обучения и консультаций в странах АСЕАН и Южной Азии. RAS/61/81. Швейцария</p> | <p>Общей целью проекта является помощь МСБ и закупочным организациям в 12 участвующих странах (АСЕАН и Южная Азия) в повышении конкурентоспособности за счет более эффективного менеджмента цепи поставок; эта цель достигается путем непрерывного обучения и консультационной помощи.</p> <p>Основным направлением деятельности проекта является обучение инструкторов и консультантов, работающих в местных ассоциациях по закупкам и поставкам и аналогичных организациях.</p> | <p>Первоначальная структура, предусматривавшая одно целевое направление в каждой стране и деление стран на две группы, была изменена с учетом роста числа организаций, желавших принять участие в проекте; был сделан акцент на максимальное расширение охвата проекта и усиление его воздействия.</p> <p><i>В Группе I</i> (Юго-Восточная Азия) большинство инструкторов продемонстрировали высокую заинтересованность в разработке различных типов учебных мероприятий с целью максимизации охвата в соответствующих странах; многие участвовали в популяризации МСО и установлении контактов с новыми организациями, что сыграло большую роль в расширении проекта.</p> <p><i>В Группе II</i> (Южная Азия) были начаты программы Модульной системы обучения; отмечается высокая мотивация потенциальных инструкторов и партнерских организаций.</p> <p><i>В Группе III</i> (Камбоджа, Вьетнам, Лаосская Народная Демократическая Республика) были выявлены заинтересованные организации и решены организационные вопросы.</p> <p>Налицо значительный прогресс в достижении поставленных целей. Расширение национальных сетей сверх первоначальных ожиданий (в частности, в первой группе стран) свидетельствует о том, что развитию этих сетей в 2002 г. уделялось даже больше внимания, чем было запланировано. Однако это также говорит о некоторой задержке в осуществлении практического обучения, поскольку было необходимо убедиться в наличии этих сетей, прежде чем определять, с какими организациями будут работать консультанты.</p> <p>Связи с учебными программами открыли интересные возможности расширения географического охвата работы профессиональных инструкторов и ассоциаций, а также подтверждения сертификатов и дипломов МСО признанными организациями по институциональному обучению. Также были установлены связи между деятельностью практиков-инструкторов и учебными и исследовательскими программами, что подразумевает возможность совместной разработки материалов. Далее открываются перспективы сотрудничества с организациями за пределами региона и создания глобальной сети организаций МСО, выпускающих сертификаты и дипломы.</p> <p>Проект также продемонстрировал целесообразность объединения усилий частного и государственного секторов в сфере обучения.</p> |
| <p>Оценка программы: ССГУ. Оценка этого проекта была осуществлена в конце 2001 г. одним из участников оценочной группы в рамках оценки программы ССГУ, завершенной в 2002 г. Соответствующие выводы и рекомендации были включены в глобальный отчет о результатах оценки.</p> | | |
| ЕВРОПА И СНГ: национальные проекты | | |
| <p>Греция. Расширение торговли между Грецией и странами с развивающейся и</p> | <p>Целью проекта является подготовка публикации, посвященной возможностям торговли на рынке Греции для стран с развивающейся и переходной экономикой в данном регионе.</p> | <p>Исследование было дополнено глубоким анализом по пяти товарным группам. Были выявлены большие возможности для экспорта этих товаров из развивающихся стран на греческий рынок.</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| переходной экономикой в регионе. GRE/25/04. Греция | | |
| Казахстан. Развитие экспорта и торговли. KAZ/97/019. Швейцария и ПРООН | Целью проекта является увеличение и диверсификация экспорта с концентрацией усилий на приоритетных отраслях производства текстиля и одежды, в т.ч. продукции из верблюжьей шерсти. Подготовительная работа по созданию экспериментальной службы коммерческой информации. | См. трехсторонний обзор ниже. |
| Финальный трехсторонний обзор. <i>Финальный трехсторонний обзор (апрель 2002 г.) подтвердил успешное внедрение проекта и достижение цели развития экспорта на рынки Европы. Например, первые экспортные заказы были сделаны одной швейцарской компанией, и ожидаются пробные заказы из Великобритании. Все участники сумели повысить свою конкурентоспособность на местном рынке по отношению к импортной продукции. Был увеличен потенциал вновь созданного Казахстанского центра коммерческой информации (КЦКИ), в частности, для развития национальной сети информационных услуг. Проектом был внесен значительный вклад в развитие связей Казахстана со странами Средней Азии и ОЭС.</i> | | |
| Кыргызстан. Развитие торговли и экспорта. KYR/61/74. Швейцария | Целью проекта является увеличение и диверсификация экспорта с акцентом на отрасли производства продуктов питания. Подготовительная работа по созданию экспериментальной службы коммерческой информации. | Получили развитие перспективные связи, установленные в ходе маркетинговой миссии в 2001 г., и совместно с участвующими компаниями были разработаны планы экспортного маркетинга, направленные на обеспечение стабильности осуществляемых мероприятий. В качестве продолжения инициативы «Обзор коммерческой информации» (2001 г.), а также с целью срочного улучшения ситуации с распространением коммерческой информации в стране, база данных «COMREG» по киргизским импортерам и экспортерам была установлена в Бишкекской палате по торговле, промышленности и промыслам; проведено необходимое обучение. |
| Республика Молдова. Программа создания организаций по закупкам в Республике Молдова. MOL/61/68. Швейцария | Целью проекта является обучение группы молдавских закупщиков методам ММПЗ, создание местного потенциала для подобного обучения и помощь в создании молдавской закупочной организации. | Следуя рекомендациям местной оценочной миссии (2001 г.) и в соответствии с поставленной целью сформировать группу экспертов по ММПЗ для распространения знаний среди местных предпринимателей, был проведен ряд консультационных мероприятий для развития местного потенциала. Местная ассоциация по закупкам и поставкам (АМА) приняла участие в проекте по перестройке менеджмента цепи поставок одного местного малого предприятия. Мероприятия, проводимые в тесном сотрудничестве с МПЦ, позволят повысить эффективность менеджмента операций по закупкам. Также будет заложена основа для внедрения интегрированной системы менеджмента. |
| Румыния. Нарращивание экспортного потенциала Румынии. ROM/00/001. Швейцария и ПРООН | Целью проекта является увеличение и диверсификация экспорта Румынии путем оказания помощи Румынскому центру внешней торговли (РЦВТ), в частности, в области коммерческой информации и экспортных продуктов и рынков (текстиль, одежда и деревянная мебель). Эта работа включает развитие потенциала двух специализированных организаций по распространению информации и оказание прямой поддержки выбранным предприятиям. Также оказывается помощь Правительству в разработке схемы развития для МСБ (изучение подобных схем в других странах). | Было предоставлено оборудование и организовано обучение для отраслевых организаций по распространению коммерческой информации. Потенциал РЦВТ для оказания услуг экспортерам был усилен подготовкой «Обзора коммерческой информации» и созданием библиотеки по торговле. Кроме того, сотрудники и региональные представители РЦВТ прошли обучение по стратегическому анализу рынка. На уровне предприятий было начато внедрение рекомендаций аудита предприятий, проведенного в 2001 г., и усовершенствованы навыки экспортного дизайна деревянной мебели. |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Румыния. Разработка комплексной программы развития торговли для Румынии. ROM/02/002. ПРООН | Целью проекта является консультирование Правительства по вопросам стратегии расширения экспорта в рамках подготовки к вступлению в ЕС и разработка комплексной программы увеличения и диверсификации экспорта при участии ведущих внешнеторговых организаций. | Национальными консультантами была проведена предварительная оценка потребностей торговли; была подготовлена часть проектной документации. |
| ЕВРОПА И СНГ: региональные проекты | | |
| Организация экономического сотрудничества (ОЭС). Развитие торговли внутри региона. RAS/99/761. ПРООН | Целью проекта является развитие торговли внутри региона путем выявления скрытого торгового потенциала в странах ОЭС, создания механизма для его реализации и разработки соответствующей стратегии. Проект входит в число мероприятий по поддержке Секретариата ОЭС, которая включает помощь МТЦ в рамках Программы развития торговли между странами южного полушария (РТСЮП), а также с задействованием собственных средств Секретариата ОЭС. Проект охватывает Исламскую Республику Иран, в которой базируется Секретариат, и девять стран-участников. | В качестве продолжения работы, начатой в 2001 г. с проведения первой встречи продавцов и покупателей, было осуществлено исследование нетарифных барьеров для торговли, и был проведен бизнес-форум (одновременно с 7-м саммитом ОЭС) с целью обсуждения результатов и подготовки предложений по политике. В 2002 г. было проведено исследование поставок в секторе производства продуктов питания и напитков, которое представляет собой подготовку к встрече продавцов и покупателей из стран-участников ОЭС в 2003 г. |
| Инвестиции в организации по закупкам в Центральной и Восточной Европе. RER/61/78. Швейцария | Целью проекта является совершенствование менеджмента закупок и цепи поставок в частном секторе путем развития навыков и знаний профессиональных инструкторов, работающих с партнерскими организациями, предоставления вводной и профессиональной литературы и всех информационных и диагностических материалов МТЦ. Проект охватывает шесть стран: Чешскую Республику, Венгрию, Польшу, Республику Молдова, Румынию и Словакию. | Продолжился рост и развитие партнерских организаций; основное внимание уделялось шести целевым странам проекта, хотя ресурсы двух других стран были также задействованы в региональных мероприятиях, проведенных в течение года. Было организовано международное обучение и мероприятия по обмену информацией; МТЦ спонсировал поездки специалистов на несколько семинаров партнерских организаций для оказания помощи местным инструкторам в проведении «мастер-классов» и повышения престижности мероприятий. В результате увеличилось количество заявлений о вступлении в эти организации и участии в их учебных программах на долгосрочной основе. Специализированная помощь оказывалась различным организациям по мере необходимости. К концу проекта 10 национальных организаций, осуществляющих регулярные мероприятия по обучению и содействию торговле (обучение, диагностика, консалтинг и распространение информации) были созданы или усилены в шести странах. Модульная система обучения МТЦ по менеджменту международных поставок и закупок (МСО/ММПЗ) была внедрена в четырех странах. Материалы, предоставленные Швейцарской ассоциацией по менеджменту закупок и материалов (SVME) регулярно использовались в шести странах. Бизнес-планы на 2003 г. были представлены четырьмя странами. Эти результаты превосходят запланированные целевые показатели проекта. |
| Оценка программы: ССГУ. Оценка этого проекта была осуществлена в конце 2001 г. одним из участников оценочной группы в рамках оценочной программы ССГУ, завершенной в 2002 г. Соответствующие выводы и рекомендации были включены в глобальный отчет о результатах оценки. | | |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Развитие региональной торговли в Центральной Азии. RER/61/85. Швейцария | Главной целью этой долгосрочной программы является развитие, диверсификация и увеличение внешней торговли Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана. Важное значение придается успешной интеграции этих стран в МТС. Целевыми направлениями являются стратегия внешней торговли, институциональное развитие сервисной инфраструктуры торговли и производства, менеджмент поставок частного сектора, государственные закупки, обеспечение экспортного качества и информационное обеспечение торговли. Будут развиваться связи и взаимодействие на национальном и региональном уровне для обеспечения оптимальных результатов проводимых мероприятий. | На местном уровне была создана структура управления, которая должна обеспечить эффективное внедрение программы. Были назначены национальные консультанты для проведения оценки местных потребностей в целевых сферах программы. Были проведены семинары по маркетингу и менеджменту цепи поставок. |
| ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН: национальные проекты | | |
| Боливия. Многофункциональное техническое сотрудничество для развития и увеличения экспорта отдельных товаров. BOL/61/80. Швейцария | Цели проекта: <ul style="list-style-type: none"> • Развитие и продвижение продуктов для традиционных и потенциальных рынков с целью увеличения экспорта в отраслях, имеющих значительный потенциал, в ближайшей или среднесрочной перспективе. • Развитие национального потенциала в сферах менеджмента предприятий и внешней торговли. • Создание и усиление механизмов для развития внешней торговли, в т.ч. сети частных и государственных организаций содействия торговле. | <p>Был проведен семинар по обеспечению качества, по результатам которого отдельным предприятиям и частным и государственным организациям, занимающимся проблемами качества, будет оказана специализированная помощь по внедрению систем обеспечения качества (ISO и HACCP).</p> <p>Для развития диагностических навыков было организовано обучение специалистов на основе Системы управления бизнесом (СУБ) МТЦ. Была начата экспериментальная диагностика предприятий, участвующих в проекте, с использованием методологии СУБ/NEEDSME. Также была проведена диагностика в упаковочном секторе (среди поставщиков и потребителей материалов и услуг), после чего было проведено непосредственное обучение менеджеров предприятий-экспортеров и поставщиков материалов и услуг.</p> <p>Начала функционировать национальная сеть организаций содействия торговли (частных и государственных), учебных центров и экспертов, что стало возможным благодаря созданию информационно-дискуссионной сети в Интернете.</p> |
| Бразилия. Повышение конкурентоспособности и бразильских компаний путем развития экспорта и инвестиций. BRA/99/031. ПРООН | Целью проекта является повышение конкурентоспособности бразильских предприятий, в частности, МСБ, для увеличения доли бразильского экспорта, развития экспортной базы и расширения связей с иностранными покупателями и инвесторами в выбранных секторах. | В соответствии с планом по повышению квалификации персонала в вопросах коммерческой информации, Департамент развития торговли Министерства иностранных дел поручил МТЦ провести семинар в Бразилии в октябре 2002 г. Двадцать делегатов, среди которых были сотрудники зарубежных торговых представительств, прошли обучение по методам анализа рынка и источникам коммерческой информации. |
| Гаити: Проведение Круглого стола по | Институциональное развитие (законодательная база, коммерческая информация), исследование поставок, | Был проведен анализ торгового и контрактного законодательства. Была подготовлена матрица для пересмотра различных законодательных актов, в т.ч. поправок к Торговому Кодексу и связанных с |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| торговле. Экспериментальная фаза по задействию кадров. GLO/02/03. ЦФИС/ПРООН | стратегия развития экспорта, формулирование политики торговли. (С участием ЮНКТАД и ВТО) | ним законов, и было проведено обучение по заключению международных контрактов для юристов и преподавателей государственного и частного секторов. Было проведено обучение государственных служащих по информационному обеспечению местных компаний; Правительству было представлено предложение по реорганизации Министерства торговли. Начата разработка отраслевых стратегий развития экспорта. |
| ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН: региональные проекты | | |
| Подготовка кадров по развитию торговли и предприятий-экспортеров в Центральной Америке – Фаза II. RLA/81/01. Норвегия и Швеция | Содействие созданию местного потенциала для подготовки кадров и поддержки развития МСБ в Сальвадоре, Гондурасе и Никарагуа. Развитие сети инструкторов и консультантов в Центральной Америке и подготовка технико-экономического обоснования для экспериментального проекта по борьбе с бедностью за счет развития экспорта (с охватом малых и средних предприятий-производителей кофе в Гватемале. | Были подготовлены новые пособия для партнеров и инструкторов; материалы были пересмотрены и адаптированы с учетом потребностей МСБ. Эти пособия и материалы уже используются для консультаций и обучения менеджеров МСБ, и благодаря этому учебные программы стали более стабильными. Информация об этих программах распространяется среди национальных и международных организаций с целью привлечения их поддержки; некоторые из них стали важными каналами для контактов с потенциальными участниками-представителями МСБ, новыми экспертами и инструкторами, а также источниками финансирования для участников, не имеющих средств для оплаты обучения. Неожиданным результатом этой работы стало создание совместных предприятий: представители МСБ объединялись для разработки новых продуктов, размещения заказов на поставки, сбора и обмена информацией, совместной отгрузки экспортных товаров и т.д. Например, только в Сальвадоре было зарегистрировано 15 совместных предприятий. |
| Заключительная оценка: RLA/81/01: <i>Заключительная оценка была проведена международным консультантом. В отчете отмечается, что хотя проект и его учебная методология были хорошо приняты в участвующих странах, работа по отбору партнерских организаций и местных инструкторов с необходимой квалификацией была не столь успешной. Также особо отмечается необходимость создания постоянной организации по обучению с продуманной маркетинговой стратегией, способной привлечь предприятия, а также инструкторов и компетентных руководителей, и обеспечить финансовую стабильность.</i> | | |
| Совершенствование менеджмента международных закупок и поставок в Боливии, Колумбии и Перу. RLA/58/06. Испания | Обучение будущих инструкторов по менеджменту закупок и поставок, создание местного потенциала для обучения по ММПЗ и содействие созданию национальных ассоциаций по менеджменту закупок и поставок в участвующих странах. | Испанская версия Модульной системы обучения МТЦ была представлена на семинаре, организованном для инструкторов из трех участвующих стран, которые ранее прошли обучение в рамках проекта. Эта версия была хорошо воспринята участниками, и на ее основе были разработаны планы сессий и учебных программ. После семинара были восстановлены институциональные связи с целью оценки уровня заинтересованности в проведении программ на основе МСО в трех странах, и проведены презентации для более чем 15 организаций. Группы инструкторов в каждой стране сейчас работают по этим первым институциональным связям. Во всех трех странах был отмечен высокий интерес к программам на основе МСО, которые завершаются выдачей международных дипломов. Ожидается, что в ближайшие месяцы 3-8 организаций в каждой стране подпишут соглашения об использовании материалов МСО. |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ | | |
| Кофе: руководство для экспортеров. INT/24/82. Дания | Целью этого проекта является публикация нового руководства для экспортеров кофе. | Это руководство, вышедшее в 2002 г., содержит статистические данные и комментарии по торговле как в производящих, так и в импортирующих странах. Приводится обзор международных контрактов по кофе, информация о заключении контрактов, логистике, страховании, разрешении споров, фьючерсных рынках, управлении рисками, хеджировании и качестве. Описываются новые тенденции электронной торговли, экологическое и ярмарочное этикетирование, вопросы экологии; имеются ссылки на соответствующие веб-сайты. |
| Развитие экспорта экологически чистых продуктов из НРС и развивающихся стран. INT/24/83. Дания | Проект оказывает техническую помощь НРС и развивающимся странам, в т.ч. сетям (региональным группам) развивающихся стран, помогая им в организации стабильного экспорта экологически чистых продуктов, в частности, продуктов питания и напитков. Охватываются такие аспекты, как создание потенциала для сертификации, экспортный маркетинг, исследования рынка, максимальное использование электронных средств связи, в т.ч. Интернета. В ходе проекта будут созданы новые или усилены существующие региональные сети, и его осуществление будет полностью согласовываться с этими сетями для обеспечения максимальной эффективности и стабильности проводимой работы. | <p>На Корсике (в «Essence Naturelle») были организованы учебные курсы по техническим аспектам эфирных масел; затем были организованы поездки на предприятия по выпуску эфирных масел на юге Франции. Производители экологически чистых продуктов из Замбии и Кении прошли обучение по производству и экспорту эфирных масел и ароматических растений и получили возможность непосредственно ознакомиться с рынком в ходе специального тура. Дальнейшие мероприятия по развитию рынка этих продуктов базировались на трех рынках Европы с прямым участием импортеров. МТЦ также было организовано участие Ассоциации производителей экологически чистых продуктов и перерабатывающих предприятий Замбии (OPPAZ) в ярмарке «Здоровые ингредиенты» в Париже (стенд финансировался Конфедерацией британской индустрии).</p> <p>Технические консультации и семинары были проведены в Малави, Объединенной Республике Танзания и Замбии; производители на местах получили советы по совершенствованию методов выращивания и производства экологически чистых продуктов. В ходе семинаров участники (производители, коммерсанты, государственные служащие, НПО и т.д.) получили знания о производстве, переработке и экспортном маркетинге. Особое внимание уделялось производству экологически чистых эфирных масел на экспорт, поскольку дистилляция ароматических растений позволяет увеличить стоимость менее качественных трав и специй, которые не могут продаваться в качестве свежих или сушеных продуктов.</p> <p>В результате проводимых мероприятий увеличилось число стран, вовлеченных в проект (присоединились Малави, Объединенная Республика Танзания и Замбия). Несмотря на отсутствие какой-либо экспортной статистики можно с уверенностью сказать, что несколько производителей и экспортеров добились значительных результатов благодаря проекту.</p> |
| Правовые аспекты внешней торговли. INT/27/07. Франция | Целями проекта являются: повышение компетентности предпринимателей в сфере проведения переговоров и составления контрактов, а также разрешения споров, связанных с международными торговыми сделками; открытие прямого доступа к последней информации о законодательстве и модельных контрактах внешней торговли; содействие развитию местного потенциала для | <i>Модельные контракты.</i> МТЦ были подготовлены два универсальных модельных контракта для международных совместных предприятий с участием МСБ, которые представляют собой первую успешную попытку такого рода: (i) «модельный контракт для корпоративного совместного предприятия» (для создания совместной компании) и (ii) «модельный контракт для контрактного совместного предприятия» (регулирующий отношения между двумя или более компаниями). В разработке участвовал комитет юристов из 55 стран, работавших на общественных началах. Модельные контракты должны быть опубликованы в первой половине 2003 г. Кроме того, |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>обучения и консультаций по правовым аспектам внешней торговли; поддержка региональных инициатив по гармонизации законодательства и практики предпринимательства.</p> <p>Сайт: <www.jurisint.org></p> | <p>опубликована серия модельных контрактов для печатного сектора (для гражданского и общего законодательства) с руководством для пользователей.</p> <p><i>Правовая информация.</i> Помимо расширения сайта «Juris International» (являющегося одним из крупнейших сайтов по международной торговле), МТЦ была создана сетевая система «Lega Carta», предназначенная для анализа ситуации в конкретной стране в свете более 200 важнейших торговых соглашений и других условий, и позволяющая определить положение этой страны и ее предпринимателей. Система также содержит рекомендации по ратификации или принятию международных законов (в порядке приоритетности), с учетом географического или экономического положения страны.</p> <p><i>Арбитраж и альтернативное разрешение споров.</i> МТЦ был внесен вклад в развитие законодательства по арбитражу в Хорватии, Эфиопии и Гаити. Результатом мероприятий, ранее проведенных в Замбии, стало присоединение этой страны к Нью-Йоркской Конвенции 1958 г. «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений». Были заключены соглашения о совместной публикации соответствующего руководства с арбитражными организациями в 8 странах.</p> |
| <p>Старший советник по менеджменту международных поставок и закупок. INT/27/08. Франция</p> | <p>Целью является совершенствование менеджмента операций по закупкам и поставкам, в первую очередь во франкоязычных странах, создание или усиление потенциала ассоциаций по ММПЗ и других заинтересованных организаций для консультирования МСБ и государственного сектора по вопросам ММПЗ, а также профессиональное развитие частного и государственного ММПЗ.</p> <p>Затраты на государственные закупки составляют 15-20% ВВП развивающихся стран. Капитальные затраты и закупки составляют 50-60% оборота МСБ. Эти факты наглядно иллюстрируют значение этих двух секторов для экономики (как государственного, так и частного), на которые были направлены мероприятия проекта.</p> | <p>В 2002 г., помимо технической помощи и исследовательской работы Советника в секторе ММПЗ, проект включал следующие мероприятия:</p> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Сенегал.</i> Специальное обучение было организовано для выбранных покупателей и продавцов из Африки (Собрания покупателей и продавцов по закупкам товаров для помощи) по техническим и коммерческим требованиям организаций международной помощи, осуществляющих местные закупки. Эта встреча способствовала улучшению взаимопонимания продавцов и покупателей. – <i>Страны Магриба.</i> Документ субрегионального проекта, посвященный гармонизации законодательной базы государственных закупок, был подписан министрами финансов участвующих стран. Этот документ был направлен ЕС с просьбой о финансировании. – <i>Камерун.</i> Совместно с SYNDUSTRICAM (профессиональным синдикатом МСБ) был проведен двухнедельный учебный семинар для предпринимателей. Аналогичные семинары будут проведены в шести странах Западной Африки. – <i>Сотрудничество с Учебным центром MOT.</i> Были организованы тренинги для менеджеров долгосрочных проектов развития, финансируемых всемирным Банком и Международным форумом развития бухгалтерского учета. Учебный материал, основанный на пособии МТЦ «<i>Покупайте результативно</i>», был посвящен составлению контрактов по товарам и услугам, нацеленному на конечный результат. |
| <p>Поддержка интеграции франкоязычных НРС в международную</p> | <p>Проект оказывает помощь франкоязычным НРС в рамках инициативы Интегрированной сети (ИС). Основными целями проекта являются интеграция НРС в МТС,</p> | <p>Мероприятия по наращиванию потенциала франкоязычных НРС ставили целью обеспечение активного участия в инициативе ИС. Были проведены национальные собрания по технической помощи содействию торговли в контексте Стратегического документа по борьбе с бедностью, и</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| торговлю. Фаза II. INT/28/04. Межправительственное агентство франкофонии (МАФ) | включение торговли в планы развития НРС и подготовка технической помощи развитию торговли в НРС. | сформулированы программы технической помощи. Мероприятия включали вводные собрания по ИС и консультации с партнерами из НРС; ознакомительные миссии основных учреждений ИС по целевым направлениям в НРС; формулирование стратегий развития экспорта и подготовка проектов технической помощи развитию торговли. В 2002 г. в проекте участвовали 15 франкоязычных НРС. |
| Расширение региональной торговли между странами ЭВЗЗА. INT/28/05. Межправительственное агентство франкофонии (МАФ) | Целью проекта является развитие торговых потоков между странами-участниками Центральноафриканского Экономического и валютного сообщества (СЕМАС) и Экономического и валютного союза Западной Африки (ЭВФЗА) посредством организации двух встреч продавцов и покупателей в 2003 г. (в Дакаре в апреле и в Дуале в октябре) по двум товарным группам: 1) школьные учебники (издание и распространение); 2) текстиль. | Стратегия внедрения была разработана в тесном сотрудничестве с партнерскими организациями (МАФ, APNET, СЕМАС и UEMOA). Эта стратегия предусматривала начало подготовительной работы по двум субрегиональным исследованиям, посвященным преимуществам и проблемам в развитии региональных и межрегиональных торговых потоков, а также 12 исследований спроса и предложения в секторе школьных учебников в рамках подготовки встреч продавцов и покупателей в Дакаре. |
| Программа борьбы с бедностью за счет развития экспорта (ББРЭ). INT/29/74. | Программа является вкладом в достижение цели «Декларации тысячелетия» ООН – снизить наполовину процент людей, живущих за чертой бедности, к 2015 г. Она направлена на стимулирование экономического роста за счет реализации потенциала «бедных» производителей и вовлечения их в экспортную цепочку увеличения стоимости. Программа открывает им доступ к рынку трудоемких продуктов и услуг, пользующихся международным спросом, что во многих случаях подразумевает создание партнерств с местными экспортерами и производителями. Проекты ББРЭ осуществляются в секторах, имеющих значительный потенциал для внесения вклада в борьбу с бедностью за счет развития экспорта. В процессе изучения продуктов и услуг осуществляется оценка спроса и потенциала предложения на местах. Важными моментами являются создание рабочих мест и источников дохода для беднейших слоев населения. Сайт: < www.intracen.org/eprp > | В течение шести месяцев была заложена основа для ББРЭ с широким вовлечением доноров и достижением максимального эффекта во многих странах. Программа играет центральную роль в развитии методологий борьбы с бедностью МТЦ. Крупные специалисты привлекаются для наращивания потенциала МТЦ для эффективного оказания помощи. В рамках программы будет продолжена работа по выявлению конкретных возможностей для снижения бедности за счет развития экспорта в развивающихся странах (на данный момент участвуют 10 стран Африки, Азии и Латинской Америки). Некоторые инициативы уже внедряются; в этих случаях на местах уже имеется необходимая организационная структура, которая должна обеспечить достижение результатов в ближайшее время. |
| Обзор сектора переработки тропической древесины в странах-производителях. INT/33/05. Международная | Глобальная оценка (с охватом 29 тропических стран) состояния сектора переработки древесины и экспортных тенденций. | Качество и важность этой оценки были отмечены на 30-м собрании Совета МОТД в 2001 г.; соответствующий отчет, выпущенный совместно, вызвал большой интерес в качестве источника для продолжающейся дискуссии по вопросам устойчивого развития сектора продуктов из древесины. В отчете описан ряд преимуществ увеличения стоимости (возможность избежать падения цен на товарных рынках, повышение жизнеспособности местной промышленности, эффективное использование различных пород древесины) и косвенных результатов (увеличение налоговых поступлений и занятости, совершенствование технологий и квалификации кадров, стабильный |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| организация тропической древесины (МОТД) | | менеджмент лесных ресурсов, и т.д.). Отчет также обсуждался на таких мероприятиях, как Семинар Института исследований леса (МОТД/Корея) по переработке тропической древесины в азатско-тихоокеанском регионе, и был рассмотрен в числе материалов для подготовки Иокогамского плана действий МОТД и повторных переговоров по поводу нового соглашения по тропической древесине (МОТД). |
| Обзор международного рынка деревянной мебели. INT/33/06. МОТД | Целью проекта является подготовка рыночного исследования для определения перспектив сектора деревянной мебели, характеристик 17 крупнейших экспортных рынков и основных изменений в международной торговле. Также будут включены результаты исследования отдельных примеров и рекомендации для производителей из развивающихся стран. | Предварительная версия отчета была представлена МОТД; совместная публикация запланирована на 2003 г. В отчете уделено внимание движущим силам и примерам успешной деятельности в условиях глобализации мировой торговли деревянной мебелью, подчеркивается важное значение стратегии использования профессиональных услуг, а также описываются структурные факторы наиболее важных рынков. МТЦ остается единственной международной организацией, осуществляющей такого рода анализ для развивающихся стран. Предварительная версия отчета была распространена, например, среди зарубежных офисов Службы сельского хозяйства зарубежных стран Департамента сельского хозяйства США. Отчет вызвал интерес со стороны МОТ, которая осуществляет проекты развития сектора деревянной мебели в Индонезии и других странах. Запросы также регулярно поступают из других развивающихся стран. |
| Средиземноморье-2000. INT/37/13. Италия | Совместная программа ЮНКТАД, ISO и МТЦ, направленная на повышение конкурентоспособности МСБ в 10 развивающихся странах Средиземноморского бассейна и Африканского Рога. Вклад со стороны МТЦ нацелен на повышение конкурентоспособности МСБ и расширение доступа к финансированию. Для достижения этих целей используются специально разработанные пособия, которые помогают предприятиям МСБ в решении вопросов получения займов для финансирования торговли, в т.ч. адаптированные практические руководства « <i>Секреты торговли</i> », « <i>Как обращаться к банкам</i> » и « <i>Секреты электронной торговли</i> »; также оказывается помощь банкам в анализе и удовлетворении потребности МСБ в кредитах. Программа включает мероприятия по повышению компетентности предпринимателей в вопросах финансового менеджмента, конкурентоспособности и электронной торговли. | Мероприятия программы сконцентрированы на популяризации практических пособий и материалов в партнерских странах. Было проведено обучение предпринимателей из Эритреи и Эфиопии по вопросам финансового менеджмента и получения помощи от организаций содействия торговле. Эти организации завершили адаптацию пособий « <i>Секреты торговли</i> » и « <i>Как обращаться к банкам</i> » и распространяют их среди членов и предприятий-экспортеров вместе с подборками практической информации. В Уганде Институт банкиров при помощи МТЦ организовал специализированные курсы для опытных специалистов по кредитной оценке на основе нового учебного модуля МТЦ. Была достигнута высокая посещаемость, причем банкиры из Уганды, Ботсваны и Эфиопии оплачивали полную стоимость своего участия. В результате был усилен Институт банкиров, подтвержден высокий спрос на подобные мероприятия, а организации региона выразили готовность вкладывать средства в совершенствование навыков для лучшего удовлетворения потребностей клиентов. В Тунисе МТЦ совместно с Центром развития экспорта, Ассоциацией банкиров и Тунисской организацией по страхованию экспортных кредитов был организован «День предприятий», который дал участникам возможность установить связи с основными организациями содействия торговли и открыл им доступ к потокам коммерческой информации. Также в результате этого мероприятия были выпущены 4 публикации МТЦ из правовой и финансовой серии, а также пособия « <i>Секреты торговли</i> » и « <i>Как обращаться к банкам</i> ». Детальные исследования сектора финансирования торговли были проведены в 4 странах с целью подготовки диагностического пособия. |
| Служба рыночной информации по срезанным цветам и | Отчеты СРИ по срезанным цветам и растениям, рыночные исследования и создание базы данных адресов; поддержка проектов по развитию торговли МТЦ. | Служба еженедельно предоставляет информацию о ценах и рынках срезанных цветов в Европе (48 выпусков), Северной Америке (45 выпусков) и Азии (45 выпусков), а также по тропическим декоративным растениям в Европе (22 выпуска) каждые две недели. В 2002 г. вышли 160 отчетов, |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| декоративным тропическим растениям. INT/47/49. Нидерланды | Сайт СРИ: <www.p-maps.org/mns> | которые получили более 3000 пользователей. На основе собранных и ретроспективных данных составлялись диаграммы тенденций, которые рассылались по запросу. |
| Мероприятия по итогам исследования рынка для совершенствования систем рыночной информации выбранных организаций содействия торговле. INT/47/73. Нидерланды | После изучения сильных и слабых сторон служб рыночной информации организаций, участвовавших в Программе семинаров по рыночным исследованиям КБИ (2000, 2001 и 2002 гг.), проект отвечает на просьбы о помощи в развитии навыков участвующих организаций по работе с коммерческой информацией и ее распространению. | Навыки работы с коммерческой информацией организаций содействия торговле в девяти странах были усовершенствованы путем проведения обучения и консультаций. |
| Интегрированный набор материалов по экспортной упаковке для развивающихся стран. («PASCkit 2002») INT/47/75. Нидерланды | Целью проекта является обеспечение партнерских организаций информационными модулями «PASCkit», готовых для использования организациями по упаковке и провайдерами услуг для торговли. Набор состоит из отдельных профайлов, которые могут комбинироваться в различных сочетаниях в соответствии с потребностями различных групп пользователей. Модульные профайлы содержат информацию по упаковке, разбитую на 4 категории: продукты и требования к их упаковке; различные упаковочные материалы; требования целевых рынков; профайлы упаковочного сектора стран с развивающейся и переходной экономикой. | Экспериментальный набор «PASCkit» из 10 модулей, созданный в 2002 г., включает модули по всем четырем группам информации. В набор «PASCkit 2002» были добавлены восемь дополнительных модулей. Эти модули посвящены упаковочным материалам (стекло, металл и дерево), целевым рынкам (Германия и Нидерланды), продуктам (хрупкие изделия и химикаты) и упаковочному сектору в Уганде. |
| Мероприятия по итогам Круглого стола для предпринимательского сектора (в рамках Третьей конференции ООН по наименее развитым странам): подготовка | Целью проекта является подготовка технико-экономических профайлов по двум товарным секторам (рыба и продукция садоводства) в помощь производителям, желающим экспортировать эти товары. | Завершается подготовка предварительных версий «Руководств для экспортеров». |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Руководств для экспортеров» для предприятий из НРС. INT/47/76. Нидерланды | | |
| Круглый стол для предпринимательского сектора в рамках Третьей конференции ООН по наименее развитым странам. INT/50/44. Норвегия | Целью проекта является предварительное исследование и анализ в рамках подготовки Круглого стола для предпринимательского сектора и последующей публикации под названием « <i>Реализация экспортных возможностей НРС: стратегический ответ</i> ». | В качестве продолжения публикации 2001 года « <i>Реализация экспортных возможностей НРС: стратегический ответ</i> », ведется подготовка « <i>Руководства для экспортеров специй из НРС</i> »; эта работа близится к завершению. Это руководство будет содержать ответы на наиболее часто задаваемые вопросы экспортеров специй, в т.ч. экологически чистых специй (особенно из НРС), по поставкам и рынкам. |
| Программа сотрудничества по обеспечению качества специй. INT/61/77. Швейцария | Целью проекта является оказание помощи производителям и экспортерам специй в повышении качества продукции (в Эфиопии, Индии, Индонезии, Мадагаскаре, Малави, Непале, Шри-Ланке, Таиланде, Уганде, Объединенной Республике Танзания и Вьетнаме), во взаимодействии с Американской ассоциацией по торговле специями и Европейской ассоциацией по специям. Американская ассоциация по торговле специями (ААТС) поручила МТЦ переиздание ее технического руководства по очистке специй и его распространение среди экспортеров на семинарах. | МТЦ были организованы технические семинары для фермеров, перерабатывающих предприятий и экспортеров совместно с Советом по специям Индии, Эфиопским агентством по развитию экспорта и Мадагаскарским бюро стандартов. В ходе этих мероприятий группа специалистов МТЦ посещала отдельные районы производства и переработки специй и проводила консультации для предприятий по методам работы с сырьем после сбора. Кроме того, МТЦ были переизданы руководства « <i>Чистые специи</i> » Американской ассоциации по торговле специями и « <i>Минимальное качество</i> » Европейской ассоциации по специям. |
| Исполнительный форум по национальным экспортным стратегиям. INT/61/83. Швейцария | Общей целью Исполнительного форума является интеграция стратегии развития торговли в национальные планы экономического развития. Разработчики правительственных планов получают возможность ознакомиться с передовым опытом по формулированию, внедрению и мониторингу национальных стратегий, а также усилению партнерства между государственным и частным секторами в вопросах стратегии. Исполнительный форум ежегодно объединяет результаты прикладных исследований и консультаций по предварительно выбранной схеме; затем проводятся мероприятия на местном уровне. Кульминационным событием Исполнительного форума является проведение ежегодной трехдневной встречи на берегу Женевского озера, | Ежегодно в рамках Исполнительного форума осуществляются исследования, консультации, публикации и мероприятия на местном уровне. В 2002 г. основное внимание уделялось теме «Менеджмент конкурентных преимуществ». Предложения по передовому опыту были подготовлены в следующих направлениях: увеличение стоимости с использованием конкурентных преимуществ; развитие конкурентных преимуществ путем внедрения отраслевых стратегий цепочки увеличения стоимости; увеличение стоимости путем развития связей внутри страны; реализация конкурентных преимуществ путем создания национальных торговых марок; подтверждение конкурентных преимуществ с использованием эффективных систем мониторинга и оценки. 23 национальные группы по разработке стратегий встретились в сентябре в Монтре, Швейцария, для обсуждения предложений по передовому опыту. Эти группы представляли страны Азии (10), Латинской Америки и Карибского бассейна (6), Африки (7), Ближнего Востока (1) и Восточной Европы (1). На основе «сценариев передового опыта», разработанных со времени начала программы Исполнительного форума (1999 г.), МТЦ подготовил шаблонный материал « <i>Секреты стратегии</i> ». Это всеобъемлющее интерактивное пособие, вышедшее на CD-ROM, предназначено в помощь |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>на которой представители государственного и частного секторов проводят обзор передового опыта и сравнение в свете существующей практики. По результатам этой ежегодной консультации готовится специальная публикация, которая распространяется по всему миру. Исполнительный форум имеет сайт, который служит для обмена мнениями и информацией между участниками и координирования исследовательской работы.</p> <p>Сайт: <www.intracen.org/execforum></p> | <p>разработчикам национальных экспортных стратегий; оно охватывает как отраслевые стратегии, так и стратегии развития межотраслевой сервисной инфраструктуры (коммерческая информация, финансирование торговли, обеспечение качества и т.д.). Экспериментальное использование этого пособия было начато МТЦ в Уганде и Шри-Ланке.</p> <p>Следуя выводам консультаций в Монтре о необходимости расширения мероприятий на региональном и национальном уровнях, в ноябре МТЦ организовал Южноафриканский региональный исполнительный форум в Малдерсдрифте, ЮАР. Он был подготовлен при содействии Департамента торговли и промышленности ЮАР и Швейцарского государственного секретариата по экономическим связям. Все члены СРЮА, а также Мадагаскар, были представлены группами по разработке стратегий. По итогам этой встречи планируется проведение местных мероприятий в нескольких участвующих странах.</p> |
| <p>Оценка мероприятий. Как и в прошлые годы, двойная оценка Форума 2002 года была проведена непосредственно на месте Старшим специалистом по мониторингу и оценке МТЦ. В предварительной анкете делегатам было предложено ответить на вопрос, почему они решили принять участие в этом мероприятии и каковы их ожидания; далее, по окончании Форума, был задан вопрос, оправдались ли эти ожидания и почему. Оценка была дополнена обменом мнениями внутри организации. Таким же образом была проведена оценка Регионального исполнительного форума в Малдерсдрифте. Почти все делегаты обоих мероприятий отвечали на вопросы очень подробно. Многие выразили мнение, что Форумы не только помогли им узнать больше, но также изменили их представление о возможностях сотрудничества между государственным и частным секторами в процессе совместной работы над документами национального уровня; кроме того, они получили возможность обмениваться передовым опытом и наладить связи. Особое внимание было уделено инициативам, которые делегаты внедряли по итогам Форумов. Эти инициативы были весьма успешными, в частности, в сфере разработки и совершенствования национальных отраслевых стратегий экспорта и создания эффективных торговых сетей.</p> | | |
| <p>Семинар по развитию экспорта орехов кешью из Африки. INT/73/03. Общий фонд по товарам (ОФТ).</p> | <p>После Третьей Конференции по НРС в Брюсселе, в ответ на просьбу, поступившую в МТЦ из нескольких стран-производителей, было принято решение оказать помощь этим странам в развитии экспорта орехов кешью. Главной целью было создание регионального центра для совместного проведения маркетинговой деятельности девятью участвующими странами.</p> | <p>В июле 2002 г. МТЦ совместно с Национальным советом по экспорту Бенина организовал региональный семинар в Котону, итогом которого стало создание ассоциации африканских производителей кешью. Также был создан веб-сайт, который служит для обмена коммерческой информацией между производителями и экспортерами и содействует увеличению их доли на рынке.</p> |
| <p>Служба рыночной информации по фармацевтическому сырью. INT/85/01. ВОЗ при частичном финансировании из «Окна I» Глобального целевого фонда.</p> | <p>Эта способствует распространению информации о рынке фармацевтического сырья и помогает производителям лекарств первой необходимости из развивающихся стран импортировать сырье по доступным ценам.</p> <p>Сайт СРИ: <www.p-maps.org/mns></p> | <p>Отчеты СРИ содержат свежие данные об ориентировочных ценах и тенденциях рынка по 330 видам фармацевтического сырья различных терапевтических групп, а также наполнителях. Имеется 172 подписчика; копии отчетов также направляются различным региональным офисам ВОЗ. Эта уникальная служба дает возможность сравнивать нынешние цены на фармацевтическое сырье с международными ценами, а также подготавливать позиции на переговорах с участием государственных учреждений и органов здравоохранения из развивающихся стран.</p> |
| <p>Развитие торговли, ремесел и изобразительного искусства INT/86/01</p> | <p>Консультационное мероприятие МТЦ в рамках проекта Фонда Форда и МОТ по развитию малых предприятий и занятости в культурном секторе стран СРЮА.</p> | <p>В октябре 2002 г. в Лусаке, Замбия, был проведен семинар по проблемам пяти культурных секторов, охваченных проектом МОТ (музыка, изобразительное искусство и ремесла, исполнительское искусство и танцы, кинематография и телевидение, этнический туризм). Среди участников были представители различных министерств, местных спонсирующих организаций, посольств,</p> |

| Название, номер и источник финансирования проекта | Описание проекта | Результаты, достигнутые к концу 2002 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| искусства. INT/86/01. Фонд Форда/MOT | | заинтересованных в поддержке местного творчества, частного сектора, местных учебных заведений, музеев и галерей, конгресса национальной организации торговли и СРЮА. Одним из направлений работы МТЦ было «развитие маркетинговых навыков художников и ремесленников». Проектом были достигнуты конкретные результаты, которые способствуют развитию предприятий, рынка, снижению уровня бедности, созданию рабочих мест, развитию культуры и туризма в Замбии. |
| Анализ важнейших факторов успешного производства и маркетинга продукции из древесины. INT788/03. ФАО | Целью проекта является подготовка публикации по проблемам и общим факторам успешного производства и маркетинга продукции из древесины. | Предварительная версия отчета была представлена Отделу продукции из древесины ФАО в середине 2002 г. Со стороны ФАО пока не поступало предложений об изменениях. |