



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/51/6
17 September 2004

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Пятьдесят первая сессия

Женева, 4-15 октября 2004 года

Пункт 2 предварительной повестки дня

**ПОСЛЕДУЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ИТОГАМ ЮНКТАД XI:
НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ**

Новая география международных экономических связей

Записка секретариата ЮНКТАД¹

¹ Вышеуказанная дата представления настоящего документа обусловлена тем, что при его подготовке необходимо было учесть итоги ЮНКТАД XI.

Резюме

Формируется новая география торговли, изменяющая глобальный экономический ландшафт, и страны Юга постепенно перемещаются с периферии мировой торговли ближе к центру. Аналогичная картина складывается в международных инвестиционных потоках, что указывает, возможно, на формирование новой географии международных инвестиционных связей. Стратегия сотрудничества Юг-Юг, ориентированная на ряд ключевых приоритетных областей, может способствовать укреплению и расширению процесса трансформации, характеризующего торговлю, инвестиции и экономическое сотрудничество между странами Юга. Это позволит странам Юга стать реальной движущей силой устойчивого экономического роста, процесса диверсификации, расширения занятости и сокращения масштабов нищеты в самих странах Юга и в остальных странах мира. Международное сообщество может многое сделать, для того чтобы оказать помощь странам Юга в этих усилиях. Развитые страны могут оказать содействие в облегчении торговли Юг-Юг благодаря осуществлению надлежащей политики и мер в области торговли и помощи в финансовой и валютной сфере, в области передачи технологии и развития. Особенно важное значение имеет помощь в целях развития, направленная на создание инфраструктуры и потенциала, обеспечивающих поддержку торговли Юг-Юг. ЮНКТАД может стать важным партнером развивающихся стран в деле активизации сотрудничества Юг-Юг. Она обладает уникальными возможностями для оказания помощи развивающимся странам и их региональным группировкам в поощрении торговли и инвестиций и в проведении торговых переговоров благодаря своей исследовательской и аналитической работе, деятельности по укреплению консенсуса на межправительственном уровне и усилиям по линии технического сотрудничества.

НОВАЯ ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

А. Ключевые аспекты новой географии торговли

1. Как отметил президент Бразилии Лула, формируется новая география торговли, изменяющая глобальный экономический ландшафт. В рамках этой новой географии торговли страны Юга постепенно перемещаются с периферии мировой торговли ближе к центру, что создает новые возможности для получения выгод от международной торговли и международных переговоров для развития развивающихся стран². Эта трансформация является конкретным воплощением исходных замыслов ЮНКТАД. Явно видны два ключевых аспекта такой трансформации.
2. Один из этих аспектов заключается в повышении роли стран Юга в качестве производителей, продавцов и потребителей на мировых рынках. Как таковые страны Юга представляют собой будущий локомотив экономического роста и динамичного развития глобальной экономики. За последние два десятилетия резко возросла доля стран Юга в мировой торговле, в частности, в настоящее время она составляет 30% по сравнению с 20% в середине 80-х годов. Страны Юга превращаются также в важных импортеров продукции, экспортируемой развитыми странами. Усиливающаяся взаимозависимость Юга и Севера подчеркивает также необходимость повышения солидарности стран Севера в оказании поддержки странам Юга в области развития к их взаимной выгоде. Она также означает, что развитые страны должны поддерживать и стимулировать такие новые динамичные процессы, благодаря которым страны Юга все глубже интегрируются в международную торговую систему, в целях получения выгод для развития с точки зрения ускорения экономического роста, самого процесса развития и сокращения масштабов нищеты. Странам Севера следует пересмотреть и укрепить политику и стратегии в поддержку стран Юга в качестве ценных партнеров по процессу развития.
3. Второй аспект новой географии торговли касается новой динамики и характера торговли сырьевыми товарами, продукцией обрабатывающей промышленности и услугами между странами Юга. Более 40% товарного экспорта развивающихся стран, включая основные сырьевые товары и продукцию обрабатывающей промышленности, направляются в другие развивающиеся страны, и годовые темпы прироста данной торговли составляют 11% (что почти в два раза превышает темпы прироста совокупного мирового экспорта). Расширяется также торговля Юг-Юг в области услуг, открывая существенные возможности для развивающихся стран в плане диверсификации их

² Более подробную информацию см. в докладе, подготовленном ЮНКТАД для ЮНКТАД XI, "Новая география международной торговли: сотрудничество Юг-Юг во все более взаимозависимом мире" (TD/404).

структуры экспорта, в которой товары занимают доминирующее положение. Эта тихая революция характеризуется также увеличением инвестиционных потоков, передачи технологии и взаимодействия между предприятиями среди стран Юга на внутрирегиональном и региональном уровнях. К факторам, способствующим оживлению этих связей, относятся усиливающаяся взаимодополняемость в сфере производства и торговли между развивающимися странами, увеличивающееся число двусторонних, региональных и межрегиональных соглашений, благоприятствующих торговле, инвестициям и экономическому сотрудничеству, и трудности и высокие издержки, связанные с выходом на рынки стран Севера.

4. В ходе ЮНКТАД XI главы государств и правительств некоторых стран обсудили это явление в ходе сегмента высокого уровня, посвященного новой географии торговли. Они заострили внимание, в частности, на следующих вопросах: а) новая география торговли не только приносит коммерческие выгоды, но и способствует укреплению солидарности и справедливости среди стран; б) расширяются возможности для взаимовыгодного сотрудничества между развивающимися странами на основе справедливых норм и солидарности, включая особый режим для наиболее слабых из них, и с) расширение торговли Юг-Юг дополняет, а не заменяет торговлю Север-Юг.

5. Повышение значения стран Юга в мировой экономике не ограничивается торговыми отношениями. Аналогичные тенденции проявляются также в международных инвестиционных потоках, что свидетельствует, возможно, о формировании новой географии международных инвестиционных связей. Годовые темпы роста вывоза прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из развивающихся стран на протяжении последних 15 лет были выше, чем в развитых странах. Суммарный объем вывезенных из развивающихся стран ПИИ (0,9 триллиона долл. США), который был несущественным до начала 90-х годов (таблица 1), составлял в 2003 году более одной десятой части мирового совокупного объема вывезенных ПИИ, и на развивающиеся страны приходилось примерно 6% мировых потоков ПИИ (36 млрд. долл. США). Еще более важное значение имеет тот факт, что в 90-х годах многие развивающиеся страны стали выступать значительным источником ПИИ для других развивающихся стран.

Таблица 1. Вывоз ПИИ из развивающихся стран по регионам, 1980-2003 годы
(в млрд. долл.)

Регион/страна	Вывоз ПИИ (Среднегодовые темпы прироста)				Суммарный объем вывезенных ПИИ				
	1980-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2003	1980	1990	1995	2000	2003
Развивающиеся страны	5,7	28,1	64,9	59,6	60,2	128,6	308,6	793,3	858,7
Африка	0,5	1,8	2,6	0,0	6,9	20,9	32,9	45,6	39,5
Южная Африка	0,2	0,7	1,9	- 0,6	5,7	15,0	23,3	32,3	24,2
Латинская Америка и Карибской бассейн	0,9	4,7	18,0	10,6	46,9	58,8	86,3	155,5	183,8
Бразилия	0,2	0,6	1,3	0,7	38,5	41,0	44,5	51,9	54,6
Чили	0,0	0,4	1,5	1,8	0,0	0,2	2,4	11,2	13,8
Мексика	0,1	0,4	0,7	1,9	0,0	1,1	2,6	7,5	13,8
Азии и Тихий океан	4,3	21,6	44,3	49,0	6,5	48,9	189,5	592,3	635,4
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	3,7	21,6	43,6	45,8	4,5	41,0	181,8	577,8	607,5
Китай	0,4	2,4	2,2	3,0	0,0	2,5	15,8	25,8	37,0
Гонконг, Китай	1,2	10,5	22,5	23,0	0,1	11,9	78,8	388,4	336,1
Индия	0,0	0,0	0,1	1,0	0,0	0,0	0,3	1,9	5,1
Республика Корея	0,4	1,5	4,3	3,4	0,1	2,3	10,2	26,8	34,5
Малайзия	0,2	0,8	2,2	1,4	0,2	2,7	11,0	21,3	29,7
<i>Для справки</i>									
Все страны мира	93,3	234,8	603,1	779,3	559,6	1 758,2	2 897,6	5 983,3	8 196,9

Источник: ЮНКТАД (www.unctad.org/fdistatistics).

6. Однако страны Севера по-прежнему занимают доминирующее положение с точки зрения распределения стран базирования 100 крупнейших ТНК мира. Из 100 крупнейших ТНК почти 90% компаний имеют свои штаб-квартиры в странах "тройки" (Соединенные Штаты, Европейский союз (ЕС) и Япония), выступающих главными центрами их базирования. На компании, базирующиеся в ЕС, приходится более половины крупнейших 100 ТНК, доля Соединенных Штатов чуть превышает четверть, тогда как доля Японии со временем снизилась до менее 10%. Доля ТНК, базирующихся в остальных странах, возросла со временем до более чем 10%. В целом в этом списке в настоящее время числится 19 стран. Хотя на ТНК, базирующиеся не в странах "тройки", включая ряд ТНК из развивающихся стран, приходится относительно небольшая доля крупнейших 100 ТНК мира, они в среднем имеют более высокий индекс транснациональности³.

³ Рассчитываемый ЮНКТАД индекс транснациональности определяется как среднее значение трех показателей, характеризующих деятельность ТНК: отношение зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

7. Некоторые компании из развивающихся стран (например, из Малайзии, Республики Кореи и Сингапура) уже давно зарекомендовали себя как крупные иностранные инвесторы. Другие компании, например из Чили, Мексики и Южной Африки, позднее стали выступать в такой функции. А некоторые другие, например из Бразилии, Китая и Индии, только приступают к реализации данных планов. В настоящее время некоторые развивающиеся страны являются крупными инвесторами по мировым стандартам. Например, в 2003 году Гонконг (Китай) имел более значительный совокупный объем вывезенных ПИИ, чем Италия или Испания, а Сингапур опережал по этому показателю Данию и Норвегию. Его ТНК занимают видное место среди ведущих ТНК, базирующихся в развивающихся странах, наряду с ТНК Бразилии, Республики Кореи, Мексики и, в последнее время, Южной Африки. Все больший объем инвестиций, вывозимых из развивающихся стран, направляется в другие развивающиеся страны, и темпы роста международных инвестиций между странами Юга увеличиваются быстрее, чем инвестиции, направляемые из развитых стран в развивающиеся.

8. Увеличение потоков ПИИ между странами Юга стимулируется как факторами предложения и спроса, так и структурными, циклическими и политическими факторами, сходными с теми, которые лежат в основе расширения потоков ПИИ между Севером и Югом. К факторам предложения относится, в частности, усиление конкуренции или ограниченные возможности роста на внутренних рынках (например, с этим связаны инвестиции южноафриканских компаний розничной торговли в Африке), стремление к повышению эффективности (например, инвестиции малайзийских компаний обрабатывающей промышленности в Индонезии и Вьетнаме) и расширение возможностей для закупки сырья (например, инвестиции Китая в предприятия черной металлургии в Перу, а также в нефтяном секторе в Анголе и Судане). Помимо низких затрат на рабочую силу и расширения возможностей доступа к рынкам, наиболее важными факторами спроса, лежащим в основе потоков ПИИ между странами Юга, являются географическая близость и этнические и культурные связи. Поскольку для сравнительно небольших компаний стран Юга стоимость получения достоверной информации об иностранных рынках может быть достаточно высокой, они предпочитают размещать инвестиции в соседних странах, с положением в которых они в определенной мере знакомы в силу торговых или этнических и культурных связей.

9. Увеличению потоков ПИИ между странами Юга способствует также растущее число международных инвестиционных соглашений, начиная от договоров о поощрении и защите иностранных инвестиций (двусторонних инвестиционных договоров - ДИД) и заканчивая двусторонними соглашениями об избежании двойного налогообложения на доходы и капитал (договоры об избежании двойного налогообложения - ДДН). Такие

соглашения получили широкое распространение за последние примерно 10 лет⁴. В 1989-2003 годах общее число ДИД и ДДН возросло соответственно с 383 до 2 265 и с 1 143 до 2 316 соглашений. Хотя ДИД и ДДН традиционно заключались между развитыми и развивающимися странами, дальнейшее увеличение числа таких соглашений в основном объясняется ростом числа соглашений, заключаемых развивающимися странами и странами с переходной экономикой. Резко возросла их доля в новых заключаемых соглашениях, особенно это касается соглашений среди развивающихся стран и между развивающимися странами и странами ЦВЕ. Доля всех ДИД, в которых двумя сторонами являются развивающиеся страны, возросла с 10 до 28% в 1989-2003 годах, тогда как в случае ДДН доля таких соглашений увеличилась с 8 до 14%. К июлю 2004 года число ДИД между странами Юга достигло 627. Доля всех ДИД между развивающимися странами и странами ЦВЕ повысилась с 6 до 13%, а доля соглашений между этими странами в общем числа ДДН возросла с 4 до 9%. В отличие от этого доля ДИД и ДДН между развивающимися и развитыми странами резко снизилась.

10. Развитие сектора по производству ИКТ в странах Юга и расширение применения ИКТ в торговых сделках выступают дополнительными факторами, содействующими формированию новой географии торговли. Страны Юга (в особенности Юго-Восточной Азии) превратились в центры по производству ИТ, способствуя тем самым налаживанию новых региональных торговых связей. Торговля продукцией ИКТ резко возросла за последнее десятилетие, и ее объем превышал 900 млрд. долл. США в 2000 году. В частности, годовые темпы прироста (рассчитанные как сложные проценты) экспорта продукции ИКТ из развивающихся стран составили 23,5% за прошлое десятилетие, тогда

⁴ Среди развивающихся стран наблюдаются существенные различия в степени участия в ДИД и ДДН. Наиболее активными в этом плане являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Китай имеет наибольшее число ДИД, тогда как в случае ДДН наибольшее число договоров у Индии и Китая, за которыми следует Таиланд. Доля ДИД и ДДН с участием только стран Азиатско-Тихоокеанского региона увеличилась в 1989-2003 годах соответственно с 5 до 11% и с 4 до 7%. Среди стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) наибольшее число соглашений подписали Румыния и Польша. В отличие от этого количество соглашений, подписанных африканскими странами и, в меньшей степени странами Латинской Америки и Карибского бассейна, остается низким. Кроме того, пока еще нет ДДН между африканскими и латиноамериканскими странами.

как для развитых стран данный показатель составляет 10,8%⁵. В результате доля развивающихся стран и стран с переходной экономикой в экспорте ИКТ возросла с 15,6% в 1990 году до 35,5% в 2000 году. Это явление в значительной мере явилось следствием стратегии транснациональных корпораций по размещению производства аппаратных средств в странах с формирующейся рыночной экономикой, а также усилий, предпринятых развивающимися странами по развитию местного сектора по производству продукции ИКТ, что способствовало существенному распространению практики предоставления этим странам субподрядных контрактов в секторе ИКТ.

11. С конца 90-х годов услуги, связанные с ИКТ, были наиболее динамичным сегментом экспорта услуг в развивающихся странах при годовых темпах прироста на уровне 45%. Сопоставление темпов роста экспорта различных видов услуг между развивающимися и развитыми странами свидетельствует о том, что темпы роста в развивающихся странах были выше по сравнению со средними мировыми показателями во всех динамичных секторах услуг при особенно высоких темпах прироста в трех секторах: компьютерные и информационные услуги (58%); персональные, культурные и рекреационные услуги (53%); и финансовые услуги (41%).

В. Стратегический подход к торговле и экономическому сотрудничеству Юг-Юг в контексте новой географии экономических связей

12. Стратегия сотрудничества Юг-Юг, ориентированная на ряд ключевых приоритетных областей, может способствовать усилению и расширению процесса трансформации, характеризующего торговлю, инвестиции и экономическое сотрудничество между странами Юга. Это позволит странам Юга стать реальной движущей силой устойчивого экономического роста, процесса диверсификации, расширения занятости и сокращения масштабов нищеты в самих странах Юга и в остальных странах мира. В такой стратегии сотрудничества пристальное внимание следует уделить также особым потребностям и положению наименее развитых стран, малых островных государств, развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, и развивающихся стран транзита и обеспечению их учета в контексте двусторонних, региональных и межрегиональных соглашений Юг-Юг и Север-Юг.

⁵ Для сравнения совокупный мировой экспорт увеличивался в среднем на 6% в год за тот же период.

13. Ответственность за укрепление торговых связей и связей экономического сотрудничества Юг-Юг лежит на самих развивающихся странах. Правительства развивающихся стран, их региональных торговых и интеграционных группировки и их экономические субъекты должны наладить тесные и активные консультации, координацию и сотрудничество в отношении инициатив и деятельности в области торговли, инвестиций и экономического сотрудничества Юг-Юг в целях разработки стратегии и мер, направленных на развитие взаимной торговли, инвестиций и сотрудничества. Такое сотрудничество должно строиться на основе принципа взаимовыгодности для всех сторон и с учетом необходимости максимального увеличения выгод от него для процесса развития. Подходы, поощряющие развитие взаимовыгодных связей между странами и их экономическими субъектами, которые отвечают интересам всех участвующих стран, имеют больше шансов на то, что они найдут поддержку и будут приняты меры для их укрепления.

14. Кроме того, международное сообщество может многое сделать для оказания помощи странам Юга в этих усилиях. Развитые страны могут оказать содействие в облегчении торговли Юг-Юг благодаря осуществлению надлежащей политики и мер в области торговли и помощи в финансовой и валютной сфере, в области передачи технологии и развития. Особенно важное значение имеет помощь в целях развития, направленная на создание инфраструктуры и потенциала, обеспечивающих поддержку торговли Юг-Юг.

15. Ниже определяются некоторые конкретные элементы и новые инициативы, основанные на позитивной повестке дня для сотрудничества Юг-Юг. Со своей стороны ЮНКТАД продолжает и будет продолжать ключевую роль в оказании помощи развивающимся странам в углублении сотрудничества и интеграции между странами Юга в сфере торговли и в повышении эффективности таких процессов и увеличении выгод от них. Благодаря накопленному опыту и мандатам, определенным в Бангкоке и возобновленным на ЮНКТАД XI, она обладает уникальными возможностями для оказания помощи развивающимся странам и их региональным группировкам в содействии развитию торговли и инвестиций и в проведении торговых переговоров на основе своей исследовательской и аналитической работы, деятельности по укреплению консенсуса на межправительственном уровне и усилий по линии технического сотрудничества.

С. Ключевые элементы позитивной повестки дня

1. Усиление акцента на сотрудничестве Юг-Юг

16. Торговля, инвестиции и экономическое сотрудничество Юг-Юг приобретают все более важное значение для торговли и стратегий развития развивающихся стран.

Расширение торговли Юг-Юг позволит развивающимся странам продолжать увеличивать свою торговлю сырьевыми товарами, продукцией обрабатывающей промышленности и услугами, диверсифицировать свою экспортную базу и развивать новые факторы взаимодополняемости, разрабатывать и опробовать новые экспортные товары и услуги и наращивать производственные мощности и конкурентоспособность. Расширение взаимной торговли и инвестиций среди развивающихся стран в свою очередь выступает своеобразным трамплином для их более полной интеграции в глобальный рынок. Поэтому странам Юга (правительствам и экономическим субъектам) следует уделять более пристальное внимание этой новой тенденции и содействовать ее развитию. Развивающиеся страны уже принимают и активно интегрируют свои стратегии, касающиеся торговли, инвестиций и экономического сотрудничества Юг-Юг, в свою политику и планы в области развития. Следует обеспечить более широкое распространение успешного опыта среди различных регионов. Необходимо продолжать и активизировать такие усилия, в частности в отношении сотрудничества на межрегиональном уровне, который остается более слабым звеном в торговле Юг-Юг. Для этого требуется также, чтобы экономические субъекты стран Юга были полностью привержены поставленным целям и чтобы они учитывали возможности делового сотрудничества Юг-Юг в своих планах хозяйственной деятельности.

2. Более эффективное использование взаимодополняемости Юг-Юг

17. С усилением внешней ориентации стратегий в области развития развивающиеся страны открыли значительные возможности, существующие для взаимодополняемости между ними, и укрепилась уверенность в целесообразности открытия экономики для взаимного сотрудничества. Взаимодополняемость, благоприятствующая развитию торговли, возникает естественным образом в тех случаях, когда набор товаров и услуг, в производстве которых одна страна обладает сравнительными преимуществами, существенно отличается от набора товаров и услуг, предлагаемых ее торговыми партнерами. Такая взаимодополняемость позволяет отдельным развивающимся странам выявлять и использовать нишевые сравнительные преимущества в производстве определенных товаров и в поставке конкретных услуг на региональные и межрегиональные рынки стран Юга. Значительная часть такой деятельности связана с внутриотраслевой и межотраслевой торговлей, объем которой возрос в связи с развитием в последнее время производственно-сбытовых цепочек в странах Юга, ведущих к крупным региональным центрам по производству различной продукции обрабатывающей промышленности и переработанных сырьевых товаров, экспортируемых на рынки Юга и Севера. Важное значение имеет тот факт, что такие региональные производственно-сбытовые цепочки носят динамичный характер, позволяющий развивающимся странам интегрироваться в модель торговли и развития, известную как модель "гусиного клина", в

которой у стран с менее развитыми структурами производства появляется возможность приступить к производству более простой продукции обрабатывающей промышленности и услуг, ориентированных на производственно-сбытовые цепочки более развитых региональных партнеров по мере того, как последние переходят со временем к производству более сложных изделий обрабатывающей промышленности и услуг. Например, МЕРКОСУР и АСЕАН оказали существенное влияние на расширение торговли в определенных секторах среди государств-членов и впоследствии торговли между ними и остальными странами мира.

18. Могут использоваться новые факторы взаимодополняемости для оказания помощи развивающимся странам в создании и укреплении экспортного потенциала в динамичных и новых секторах сырьевых товаров, продукции обрабатывающей промышленности и услуг. Развивающиеся страны превратились в важных участников международных рынков в некоторых из этих секторов: на них приходится 30% мирового экспорта в 20 наиболее динамичных товарных группах⁶. Требуется дополнительная работа для оказания поддержки экономическому сотрудничеству Юг-Юг в целях выявления возможностей для формирования новых и дальнейшего развития существующих производственно-сбытовых цепочек в странах Юга в новых и динамичных секторах. Для этого требуется, в частности, выявление конкретных секторов и продуктов и их нынешних и потенциальных рынков, определение возможных мер политики и практических действий для превращения возможностей в реальный экспорт и увеличения добавленной стоимости, создаваемой отечественной экономикой, обмен опытом и извлеченными уроками и налаживание партнерства и наставничества среди экономических субъектов.

19. ЮНКТАД проведет секторальные обзоры по новым и динамичным продуктам в мировой торговле, в отношении которых существуют возможности для эффективного развития производственно-сбытовых цепочек стран Юга путем установления связей между поставщиками-партнерами в рамках региональных и межрегиональных схем выявленных сравнительных преимуществ в конкретных секторах. Такие обзоры секторальной торговли будут способствовать развитию диалога по ключевым вопросам и формированию новых производственных и торговых партнерских связей между заинтересованными сторонами. ЮНКТАД уже приступила к осуществлению первоначальной работы в этом направлении в отношении таких секторов, как минеральное сырье, сельскохозяйственные сырьевые товары, текстильные изделия и одежда, электронная продукция, ИКТ и экологические товары и услуги, включая товары биоторговли.

⁶ Более подробную информацию см. в докладе, подготовленном ЮНКТАД для ЮНКТАД XI, "Активизация участия развивающихся стран в динамичных и новых секторах мировой торговли: тенденции, проблемы и политика" (TD/396).

3. *Укрепление регионального сотрудничества и интеграции*

20. Расширение торговли Юг-Юг сопровождается увеличением региональной торговли и инвестиций, чему способствуют двусторонние и региональные торговые соглашения. Благодаря отмене тарифных и нетарифных барьеров в торговле товарами региональные механизмы открывают важные возможности для увеличения экономии, обусловленной эффектом масштаба, привлечения более значительных ПИИ и на более выгодных условиях, объединения экономических, людских, институциональных, технологических и инфраструктурных ресурсов и укрепления производственных и сбытовых сетей между участвующими странами. Некоторые из этих механизмов оказали существенное влияние на расширение торговли в определенных секторах среди участвующих стран, а также торговли между ними и остальными странами мира. В последнее время развивающиеся страны активизировали свои региональные программы либерализации и выступили с инициативами, направленными на углубление процесса интеграции, включая торговлю услугами. Углубление и укрепление этих процессов региональной интеграции в торговой и экономической сфере между развивающимися странами в целях максимального использования их возможностей является важной задачей.

21. Развивающиеся страны, как в отдельности, так и коллективно в рамках своих региональных механизмов, приступили к переговорам с их партнерами среди развитых стран в отношении различных региональных торговых механизмов Север-Юг (таких, как зона свободной торговли американского континента) или соглашений Север-Юг-Юг (таких, как переговоры между ЕС и АКТ по соглашениям об экономическом партнерстве). Такие инициативы ставят дополнительные задачи перед развивающимися странами, заключающиеся не только в том, чтобы обеспечить существенную отдачу от этих переговоров для укрепления процесса развития, но и в том, чтобы они дополняли и поддерживали региональные процессы торговой и экономической интеграции развивающихся стран при обеспечении совместимости с обязательствами в рамках ВТО. В данном контексте развивающиеся страны должны наладить консультации, сотрудничество и координацию в отношении соответствующих подходов и действий.

4. *Использование всех возможностей межрегиональной торговли Юг-Юг*

22. Несмотря на рост межрегиональной торговли среди развивающихся стран, она остается слабым звеном торговли и инвестиционных связей Юг-Юг. Например, на межрегиональную торговлю приходится лишь 27% и 12% торговли между странами Юга соответственно сельскохозяйственной продукцией и продукцией обрабатывающей промышленности. Либерализация межрегиональной торговли между развивающимися странами не получила достаточного развития, что, в частности, в значительной степени

объясняется отсутствием информации и, следовательно, уверенности в торговых и инвестиционных возможностях, бытующим представлением об отсутствии взаимодополняемости и, следовательно, торговых возможностей, нерешительностью приступить к переговорам о либерализации торговли из-за производства и экспорта сходных продуктов, уделением приоритетного внимания либерализации торговли на региональном и субрегиональном уровнях и неспособностью найти эффективные методы для осуществления либерализации торговли на межрегиональном уровне.

23. Вместе с тем в последние годы возросла уверенность в потенциале торговли и инвестиционных потоков Юг-Юг с учетом реальных результатов быстро увеличивающейся внутрирегиональной торговли среди отдельных групп развивающихся стран. Кроме того, накопленный на региональном и субрегиональном уровне опыт в области либерализации торговли и инвестиционной политики может служить ориентиром для эффективной либерализации на межрегиональном уровне. Таким образом, как представляется, настало время пересмотреть существующие представления и сделать акцент на поощрении межрегиональной торговли и инвестиционных потоков Юг-Юг, в том числе путем либерализации торговли.

24. Глобальная система торговых преференций между развивающимися странами (ГСТП) открывает многообещающие возможности для развивающихся стран с точки зрения увеличения и расширения их межрегиональной торговли. Укрепление ГСТП путем увеличения торговых преференций и расширения ее участников, а также улучшения методов проведения переговоров для обеспечения справедливых и взаимных выгод для участников может сделать ГСТП ценным инструментом в деле развития сотрудничества Юг-Юг и усилить ее положительное влияние на торговлю, стимулирование инвестиций и развитие. В этом отношении в ходе ЮНКТАД XI на встрече министров развивающихся стран было принято крайне важное решение о проведении третьего раунда переговоров в рамках ГСТП, который планируется начать в ноябре 2004 года. С учетом складывающихся благоприятных условий, обусловленных формированием новой географии торговли, данная инициатива способна принести результаты, которые придадут существенный импульс межрегиональной торговле и инвестиционным потокам Юг-Юг, при условии, если она будет подкрепляться эффективными мерами, энтузиазмом и приверженностью со стороны развивающихся стран. Участие частного сектора стран Юга, например торгово-промышленных палат, имеет важнейшее значение для практической реализации возможностей, создаваемых ГСТП. Проведение консультаций с частным сектором должно обеспечить, чтобы переговоры принесли коммерчески значимые результаты и способствовали улучшению использования системы. ЮНКТАД, которая обслуживает Комитет участников ГСТП и

оказывает ему техническую и административную поддержку, намерена оказать помощь в проведении предстоящих переговоров в рамках ГСТП.

25. На межрегиональной основе были предложены и другие двусторонние и многосторонние торговые инициативы и соглашения Юг-Юг, которые могут способствовать укреплению межрегиональной торговли в ближайшие годы, если за ними последуют конкретные меры по развитию торговли и инвестиционной деятельности. ЮНКТАД оказывает поддержку некоторым из таких инициатив, таким, как инициатива по укреплению торгового и экономического сотрудничества между Индией и МЕРКОСУР.

5. *От нерешенных сырьевых проблем к ресурсным преимуществам*

26. Новые возможности для увеличения поступлений развивающихся стран от экспорта сырьевых товаров могут открыться в результате либерализации торговли и расширения спроса на сырьевые товары в странах Юга, в особенности в крупных странах с динамично развивающейся экономикой. Уже почти 50% экспорта нетопливных сырьевых товаров развивающихся стран направляются в другие развивающиеся страны, а с учетом топливных товаров этот показатель составляет 40%. Для развивающихся стран это открывает возможности использовать сотрудничество Юг-Юг для того, чтобы превратить нерешенные проблемы сырьевых товаров в ресурсные преимущества. Для дальнейшего увеличения торговли и инвестиций между странами Юга в сырьевом секторе необходимо наладить эффективные партнерские связи среди соответствующих заинтересованных сторон в целях нахождения действенных решений и долгосрочных подходов в отношении существующих проблем, торговли и диверсификации в сырьевом секторе. Для этого требуются также изменения в традиционном подходе к изучению сырьевой проблематики через призму, в которой развивающиеся страны рассматриваются только в качестве производителей.

27. В настоящее время развивающиеся страны превращаются в важных импортеров и потребителей сырьевых товаров, производимых другими развивающимися странами. Это вызвано экономическим и демографическим ростом и, соответственно, увеличением спроса во многих странах Юга. В некоторых странах с динамично развивающейся экономикой осуществляемые крупные инвестиции в инфраструктуру приводят к увеличению спроса на строительные материалы и другое промышленное сырье, включая топливо и минеральное сырье. Вместе с тем изменения в образе жизни, включая изменения в структуре питания, обусловленные повышением доходов и урбанизацией, вызывают изменения в структуре спроса на продовольственные товары. Повышение покупательной способности населения стран Юга означает расширение потребительской

базы в отношении сырьевых товаров и потребительских товаров, производимых на их основе. Например, в странах Юга увеличивается импорт таких продуктов, как кофе и какао, что создает возможности для торговли Юг-Юг, которая может оказать положительное воздействие на цены и доходы для производителей в развивающихся странах.

28. С расширением торговли сырьевыми товарами между странами Юга сотрудничество среди производителей этих товаров приобретает важное значение для удовлетворения потребностей стран Юга в потреблении базовых сырьевых товаров, включая продовольственные товары и топливо, и обеспечения достаточных поставок производственных ресурсов в рамках соответствующих производственно-сбытовых цепочек стран Юга. Сотрудничество Юг-Юг в области сырьевых товаров может обеспечить существенное увеличение доходов производителей сырьевых товаров в странах Юга, если благодаря ему они добьются устойчивого управления производством сырьевых товаров и торговлей ими и расширят свое участие в производственно-сбытовых цепочках и процессе создания стоимости, в том числе на региональной основе. Помимо хорошо известной координации усилий, которой удалось достичь развивающимся странам - производителям нефти, предпринятые в последнее время шаги по укреплению сотрудничества между рядом развивающихся стран, производящих, например, рис и каучук, также способствовали повышению цен и доходов для их производителей.

29. Необходимо уделить внимание укреплению сотрудничества и обеспечению устойчивых поставок в секторах таких стратегических сырьевых товаров, как нефть, газ и вода, а также минерального сырья, такого, как железная руда и медь, которые выступают важными ресурсами для производства и торговли и для устойчивого экономического развития. Поскольку развивающиеся страны, взятые вместе, занимают значительное положение в качестве поставщиков многих из этих ресурсов на мировые рынки и поскольку обеспеченность такими ресурсами существенно различается между ними, сотрудничество Юг-Юг в области стратегических ресурсов может быть и является особенно эффективным, в том числе в качестве катализатора экономического сотрудничества в других смежных областях.

30. Работа ЮНКТАД по проблематике сырьевых товаров может вносить ценный вклад в укрепление сотрудничества Юг-Юг в области сырьевых товаров. В рамках своей новой инициативы ЮНКТАД приступила к созданию Международной целевой группы по сырьевым товарам (МЦГСТ), о чем было объявлено на ЮНКТАД XI, в качестве всестороннего и систематического консультативного механизма по вопросам сырьевых товаров. Круг партнеров будет включать государства-члены, международные организации, органы по вопросам сырьевых товаров, частный сектор,

неправительственные организации и научные круги. Партнерские связи в рамках МЦГСТ могут получить дальнейшее развитие и охватывать наблюдение за сотрудничеством Юг-Юг в области сырьевых товаров и продвижение конкретных инициатив в данной сфере.

6. *Превращение услуг в приоритетное направление сотрудничества Юг-Юг*

31. Использование взаимодополняемости между странами Юга в торговле услугами может открыть важные торговые и инвестиционные возможности. В экономике развивающихся стран повысилась роль услуг, и в настоящее время на них приходится примерно 50% их совокупного ВВП и 15% их общего экспорта. Эффективные услуги имеют также важное значение для обеспечения конкурентоспособности экономики, развития людских ресурсов и повышения социального благосостояния. Взаимная торговля услугами между странами Юга в рамках всех четырех способов поставки услуг, определенных в ГАТС, расширяется и обладает значительными возможностями. Основная часть этой торговли в настоящее время осуществляется на региональном уровне, чему все в большей степени способствует включение соответствующих положений, касающихся либерализации торговли услугами, в региональные торговые соглашения. Для дальнейшего наращивания торговли услугами между странами Юга требуется более тесное сотрудничество на двустороннем, региональном и межрегиональном уровнях в секторах услуг, обладающих большим потенциалом роста и способных также оказывать положительное воздействие на социальное благосостояние. К числу таких секторов относятся услуги в области образования и здравоохранения, профессиональные услуги, строительные услуги, компьютерные и смежные услуги, туристские услуги и услуги в области энергетики.

7. *Сотрудничество в области торговли и окружающей среды*

32. Экологические меры, в особенности на рынках стран Севера, но также и на рынках стран Юга, затрагивающие экспорт развивающихся стран, становятся все более жесткими, частыми и сложными. В результате они могут подрывать выгоды от либерализации тарифов, выступая в качестве скрытых барьеров в торговле и препятствуя реальному выходу на рынки. Устранение таких барьеров приобретает важное значение для облегчения торговли и обеспечения доступа для экспорта развивающихся стран на рынки друг друга. Для решения этих задач могли бы быть осуществлены некоторые практические инициативы Юг-Юг, такие, как субрегиональные системы раннего предупреждения, региональное сотрудничество в разработке стандартов и оценке соответствия и интеграция процессов, направленных на повышение унификации и признание эквивалентности, в региональные и межрегиональные торговые механизмы Юг-Юг в целях облегчения соответствующей взаимной торговли стран Юга.

33. Такое сотрудничество Юг-Юг может эффективно развиваться под эгидой Консультативной целевой группы (КЦГ) по экологическим требованиям и доступу к рынкам для развивающихся стран, с инициативой создания которой выступила ЮНКТАД во время "Недели торговли в Рио"⁷. Создание КЦГ является практической и своевременной инициативой ЮНКТАД, направленной на решение проблемы экологических мер, затрагивающих экспорт развивающихся стран. КЦГ будет оказывать помощь развивающимся странам в анализе основных тенденций, касающихся экологических и санитарных требований на экспортных рынках, и в налаживании обмена национальным опытом в отношении активных подходов к соблюдению таких требований.

34. В соответствии с программой работы, определенной в Дохе⁸, в настоящее время проходят переговоры по либерализации торговли экологическими товарами и услугами (ЭТУ). В этом отношении странам Юга необходимо приложить особые усилия, для того чтобы определить ЭТУ, представляющие реальный и потенциальный интерес для развивающихся стран; обеспечить, чтобы либерализация торговли ЭТУ способствовала передаче экологически благоприятной технологии и соответствующих ноу-хау; и изучить возможности для укрепления торговли Юг-Юг, имеющие значительный потенциал. Развивающиеся страны нуждаются в поддержке для а) изучения последствий либерализации торговли ЭТУ для их устойчивого развития; б) выявления ЭТУ, представляющих реальный и потенциальный интерес с точки зрения экспорта на национальном уровне и в контексте торговли Юг-Юг, таких, как технологии использования возобновляемой энергии (например, энергии ветра и солнечной энергии), биопродукты и продукты, получаемые из органических и натуральных волокон; и с) изучения способов включения вопросов, касающихся особого и дифференцированного режима и передачи технологии, в переговоры по ЭТУ. ЮНКТАД оказывает и будет продолжать оказывать помощь развивающимся странам во всех этих областях.

35. Еще одной важной областью сотрудничества Юг-Юг является развитие специальной системы прав интеллектуальной собственности для сохранения, защиты и поощрения традиционных знаний на национальном, региональном и международном уровнях.

8. Вопросы, касающиеся выхода на рынки

36. Взаимные экспортные поставки между странами Юга так же, как и торговля Юг-Север, должны отвечать таким требованиям, как технические предписания и санитарные и фитосанитарные меры. Эта задача должна решаться, в частности, путем

⁷ См. "Report on the Rio Trade Week preparatory to UNCTAD XI" (TD/L.395).

⁸ Пункт 31 iii) Декларации министров, принятой на Конференции ВТО в Дохе.

обмена информацией, заключения соглашений о взаимном признании и координации и унификации в рамках региональных интеграционных механизмов. Сотрудничество между странами Юга в решении таких вопросов, касающихся выхода на рынки, включая ограничительные правила происхождения, будет иметь важное значение для облегчения использования возможностей доступа к рынкам, создаваемых взаимной либерализацией тарифов.

9. *Сотрудничество по вопросам законодательства и политики в области конкуренции*

37. Сотрудничество по вопросам законодательства и политики в области конкуренции может дополнять национальные стратегии развития и обеспечивать, чтобы выгоды, получаемые от либерализации торговли, способствовали расширению торговли Юг-Юг, экономическому росту и развитию. В сельскохозяйственном и промышленном секторах, сфере услуг и секторе технологий развивающимся странам следует принять продуманную политику по вопросам конкуренции, способствующую увеличению производственного потенциала, укреплению конкурентоспособности и повышению эффективности экономики и благосостояния населения. Некоторые региональные группировки развивающихся стран приняли общую региональную политику в сфере конкуренции и создали региональные консультативные форумы для контроля за трансграничной антиконкурентной практикой. К конкретным направлениям сотрудничества Юг-Юг могли бы относиться: а) консультации по принципам контроля за концентрацией экономического влияния, которая может отрицательно сказываться на торговле и инвестициях Юг-Юг; б) консультации по преимуществам предупреждения и разрешения споров с точки зрения усилий по борьбе с трансграничной антиконкурентной практикой; в) обмен опытом и информацией по вопросам применения законов о конкуренции; и г) развитие региональных сетей связей по вопросам укрепления потенциала.

10. *Укрепление инфраструктуры торговли и снижение операционных издержек*

38. Значительная часть торговли, которая могла бы естественным образом осуществляться между развивающимися странами, реально не материализуется из-за отсутствия необходимой инфраструктуры торговли. Исторически значительный прогресс был достигнут в развитии инфраструктуры для торговли Север-Юг и Юг-Север, и сравнительно небольшие усилия и инвестиции направлялись на развитие такой инфраструктуры, обслуживающей торговлю Юг-Юг. Восполнение этих пробелов является одним из основных условий устойчивого роста торговли и инвестиций Юг-Юг. Необходимы ресурсы для создания инфраструктуры и налаживания благотворного циклического процесса, в рамках которого существование качественной инфраструктуры

благоприятствует торговле, а расширение торговли стимулирует дальнейшее наращивание, модернизацию и развитие инфраструктуры, обеспечивающей поддержку торговли. Такой благотворный процесс будет способствовать облегчению торговли, расширению инфраструктуры, обеспечивающей поддержку торговли, и снижение операционных издержек в отношении товаров (и услуг) развивающихся стран, которые будут более конкурентоспособными и привлекательными для потребителей в странах Юга, а также Севера.

а) Транспортная и смежная инфраструктура

39. Большой объем торговли и эффективность транспорта являются взаимоподкрепляющими факторами. Снижение транспортных расходов, безусловно, способствует развитию торговли, тогда как увеличение торговли в свою очередь приводит к снижению транспортных расходов. Возможность использования более крупных судов и высокий уровень постоянных затрат в портовых операциях относятся к числу факторов, делающих возможным достижение экономии транспортных расходов, обусловленной эффектом масштаба. Транспортная составляющая по-прежнему является крайне высокой в торговле Юг-Юг как на региональном, так и на межрегиональном уровне из-за отсутствия прямых морских, автомобильных, железнодорожных и воздушных сообщений, поскольку существующие транспортные сети ориентированы на торговлю Юг-Север. Кроме того, существующие транспортные сети и инфраструктура (такая, как порты, склады и т.д.) имеют ограничения с точки зрения охвата качественных и количественных аспектов, что во многих случаях делает необходимым использование транспортных маршрутов, проходящих через развитые страны, и, следовательно, существенно увеличивает издержки в торговле Юг-Юг.

40. Вместе с тем есть и исключения. Например, некоторые развивающиеся страны уже сейчас превратились в крупные узлы международных транспортных сетей. Гонконг (Китай), Сингапур и Панама выступают в качестве перевалочных портов и логистических центров, что обеспечивает непосредственные доходы от портовых и логистических услуг. Это способствует также повышению конкурентоспособности национального и регионального экспорта благодаря наличию дополнительных услуг по осуществлению международных перевозок.

41. Торговля Юг-Юг расширяется также благодаря появлению новых транспортных маршрутов и перевалочных центров в странах Юга. Южная Америка, южная часть Африки, Южная Азия и Юго-Восточная Азия связаны несколькими прямыми маршрутами линейных судов, которые заходят в основные порты этих регионов. В этих портах грузы перегружаются для доставки во второстепенные региональные порты, и аналогичным

образом осуществляется перевалка встречных грузов. Порты других регионов, таких, как Западная Африка и западное побережье Южной Америки, по-прежнему связаны с другими континентами главным образом не напрямую, что в большинстве случаев связано с перевалкой грузов в портах Северного полушария.

42. В отличие от новых центров логистического обслуживания или стран, находящихся вблизи основных морских маршрутов, многие развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, по-прежнему относятся к числу наименее развитых стран мира. Фактически имеется большое количество эмпирической информации, свидетельствующей о том, что отсутствие выхода к морю является существенным фактором в объяснении низкого уровня доходов, экономического роста и прямых иностранных инвестиций. Отсутствие доступа к морю, т.е. зависимость внешней торговли от транзитных перевозок, не следует путать с удаленностью от моря. Во многих крупных странах есть регионы или города, находящиеся от моря еще дальше, чем большинство столиц стран, не имеющих выхода к морю, однако в этих странах транспортные расходы ниже. Это означает, что более высокие транспортные расходы при транзитных перевозках объясняются не столько расстоянием до моря, сколько неопределенностью, задержками и отсутствием надлежащих мер по упрощению процедур торговли и транспорта⁹.

43. Таким образом, необходимо продолжать направлять инвестиции в транспортную и смежную инфраструктуру, существующую в развивающихся странах и между ними, и осуществлять ее модернизацию и расширение в интересах содействия дальнейшему развитию торговли Юг-Юг.

b) Упрощение процедур торговли

44. В торговле друг с другом, а также с остальными странами мира развивающиеся страны сталкиваются с серьезными проблемами упрощения процедур торговли из-за чрезмерной торговой документации, незначительного использования информационной технологии, отсутствия транспарентности и четких требований в отношении импорта и экспорта, ненадлежащих процедур и отсутствия современных структур в области таможенного оформления товаров. Кроме того, трудности с получением виз, в особенности виз для деловых поездок, в целях налаживания деловых контактов между странами Юга существенно сдерживают развитие торговли и инвестиций Юг-Юг. Поэтому решение вопросов, касающихся упрощения процедур торговли, может внести существенный вклад в уменьшение неэффективности в таких областях, как таможенное

⁹ Nuno Limão and Anthony J. Venables: "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade", London and New York, 2000.
<http://econ.lse.ac.uk/staff/ajv/nltv.pdf>.

дело, в том числе благодаря упрощению, рационализации и унификации процедур, повышению транспарентности и устранению или сведению к минимуму ненужных административных и процедурных проволочек и издержек, возникающих в международной торговле товарами и услугами, включая упрощение и ускорение процедур выдачи виз для деловых поездок. ЮНКТАД, осуществляя различную деятельность в области эффективности торговли, вносит вклад в улучшение возможностей развивающихся стран по упрощению процедур торговли.

c) Финансирование торговли

45. Одним из основных узких мест в сотрудничестве Юг-Юг является отсутствие надлежащих и организованных механизмов финансирования торговли и инвестиций Юг-Юг. Приоритетное внимание необходимо уделить созданию необходимых торговых и финансовых институтов и каналов, в том числе путем укрепления сотрудничества между институтами стран Юга, занимающимися финансированием торговли. Более значительная поддержка могла бы быть оказана в целях расширения возможностей банковских систем стран Юга, в особенности экспортно-импортных банков, для предоставления обычных, структурированных и льготных ресурсов на финансирование торговли Юг-Юг. Создание благоприятных условий для получения доступа к ресурсам для финансирования торговли Юг-Юг в свою очередь способствовало бы увеличению инвестиций Юг-Юг в производительную деятельность. На протяжении последних нескольких лет стало ясно, что расширение взаимной торговли стран Юга стимулируется, в частности, их взаимными инвестициями, поэтому невозможно обеспечить полноценное расширение торговли между странами Юга без параллельного расширения инвестиций Юг-Юг. В этом отношении ЮНКТАД оказывает содействие созданию сети экспортно-импортных банков для укрепления сотрудничества в области финансирования торговли. В процессе подготовки к ЮНКТАД XI была проведена встреча некоторых экспортно-импортных банков, которые выступили с инициативой создания сети таких банков. Эта инициатива заслуживает дальнейшего внимания и поддержки со стороны развивающихся стран.

d) Торговая информация и роль ИКТ

46. Производители и торговые компании развивающихся стран пока еще не всегда эффективно используют достижения в области информационных технологий для сбора торговой информации и возможности Интернета для ее распространения в мировом масштабе. Надлежащая информация имеет ключевое значение для эффективного выявления и использования торговых и инвестиционных возможностей. Не менее важное значение она имеет и для торговых переговоров на различных уровнях.

47. Расширение доступа к ИКТ и эффективное их использование в развивающихся странах может способствовать развитию торговли, включая взаимную торговлю стран Юга. Для развивающихся стран ИКТ расширяют возможности участия на международных рынках. Интернет приводит к изменениям в методах производства, поставки, продажи и закупки товаров и услуг. В результате его развития постоянно увеличивается число лиц и предприятий, связанных между собой цифровыми технологиями и готовых участвовать в экономике, базирующейся на знаниях, и вносить вклад в ее развитие.

48. Новые технологии способствуют расширению торговли товарами и услугами. Результаты эмпирических исследований, посвященных изучению влияния Интернета на международную торговлю, свидетельствуют о положительном, увеличивающемся и статистически значимом влиянии Интернета на глобальную структуру торговых потоков¹⁰. Результаты исследований свидетельствуют также о том, что такое влияние, возможно, является более сильным в более бедных странах, вызывая более значительное увеличение экспорта по сравнению с развитыми странами¹¹.

49. Кроме того, ИКТ создают возможности для торговли в других секторах благодаря улучшению доступа к рынкам и расширению потребительской базы, а также упрощению таможенных, транспортных и логистических процедур. Крайне важное значение имеет тот факт, что ИКТ играют экономическую роль, вызывая изменения в производственных процессах внутри компаний.

50. Глобализация в сочетании с повышением роли ИКТ во всех процессах хозяйственной деятельности привела к быстрому распространению практики внешнего подряда в секторе услуг. Те операции хозяйственной деятельности, которые вовсе не обязательно должны осуществляться внутри компаний (например, если они не требуют знания текущего состояния основных видов деятельности), все в большей мере отдаются на внешний подряд компаниям, которые могут предложить такое же качество услуг при более высокой эффективности с точки зрения затрат. Усиление глобальной конкуренции заставляет компании повышать свою производственную эффективность с точки зрения затрат для сохранения размеров своей прибыли.

¹⁰ Freund C. and Weinhold D. (2000). "The effect of the Internet on international trade". *Journal of International Economics* 62 (2004) 171-189.

¹¹ Clarke G. and Wallsten S. (2004). "Has the Internet Increased Trade? Evidence from Industrial and Developing Countries", World Bank Policy Research Working Paper 3215, February 2004.

51. В настоящее время ИКТ играют важную роль в распространении практики внешнего подряда в таких секторах, как финансирование и страхование, здравоохранение, людские ресурсы, клиентское обслуживание, продажа и маркетинг. Объем операций на мировом рынке внешнего подряда достигнет, как оценивается, более 500 млрд. долл. США в 2005 году. Развивающиеся страны выступают все более активными поставщиками услуг по внешнему подряду, включая такие страны, как Индия (которая в настоящее время является лидером в этой сфере), Бразилия, Китай, Филиппины, Таиланд и Вьетнам. Практика внешнего подряда, основанная на ИТ, создает новые возможности для занятости в развивающихся странах и способствует увеличению экспорта услуг.

11. *Активизация усилий по содействию развитию торговли и маркетинга*

52. Работа по содействию развитию торговли и маркетинга среди развивающихся стран как на региональном, так и на межрегиональном уровне может эффективно использоваться для повышения информированности о существующих деловых возможностях и развития торговли и инвестиционной деятельности. В рамках этого направления развивающиеся страны и их региональные организации могут активно использовать торговые ярмарки, совещания покупателей/продавцов, конъюнктурные обследования и конкретные секторальные инициативы/выставки.

53. Налаживание прямых и эффективных с точки зрения затрат связей, каналов и сетей маркетинга и распределение среди участников торговли стран Юга может придать существенный импульс развитию торговли Юг-Юг. Подобный подход мог бы позволить исправить нынешнюю ситуацию, в котором значительная часть торговли Юг-Юг направляется по косвенным каналам, а именно через маркетинговые каналы стран Север, в результате чего операционные издержки при импорте товаров и услуг из стран Юга являются сравнительно высокими для импортеров этой же группы стран. Улучшение информационных потоков должно ускорить развитие более прямых маркетинговых каналов, в том числе путем стимулирования усилий предпринимателей по использованию новых торговых возможностей.

D. Заключение

54. Перед развивающимися странами стоит сложная задача, заключающаяся в том, чтобы сохранить новую динамику в развитии торговли и экономического сотрудничества Юг-Юг и обеспечить максимальное увеличение и использование возможностей,

возникающих в контексте новой географии торговли. Задача состоит в том, чтобы разработать и реализовать стратегический подход и позитивную повестку дня, обеспечивающие поддержку на национальном, региональном и межрегиональном уровнях усилий развивающихся стран по укреплению взаимной торговли, инвестиций и экономического сотрудничества. ЮНКТАД может стать важным партнером развивающихся стран в их усилиях по активизации сотрудничества Юг-Юг. Для усиления эффекта мультипликатора ЮНКТАД будет принимать активное участие в существующих и новых инициативах в области технического сотрудничества между развивающимися странами, направленными на содействие развитию торговли и экономического сотрудничества между странами Юга. ЮНКТАД намерена также развивать сотрудничество с другими организациями в разработке и осуществлении мер по оказанию технического содействия и помощи в укреплении потенциала в интересах сотрудничества Юг-Юг.
