

ТОРГОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: ВНИМАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

ПРОБЛЕМЫ

Предприятия развивающихся стран не могут позволить себе игнорировать глобальные торговые переговоры.

Международные торговые соглашения преобразуют национальное законодательство стран, определяющее, где и как могут торговать компании. О чем бы ни шла речь – сельском

хозяйстве, текстильной и швейной промышленности, интеллектуальной собственности или других сферах, – соглашения ВТО занимают на международной торговой арене доминирующее положение.





Государства-члены ВТО – 148 на данный момент – даже сейчас стремятся усовершенствовать целый ряд глобальных торговых правил. Кроме того, наложение на эти правила двусторонних и региональных соглашений еще больше усложняет условия, в которых предприятиям необходимо принимать решения.

Бизнес развивающихся стран пока еще слабо проявляет себя на торговых переговорах, которые ведут к принятию этих правил, и, как следствие, зачастую неудовлетворен их результатами. Правительства иногда идут на принятие торговых правил, которые ограничивают возможности их фирм в сфере бизнеса. Их основные экспортные товары не всегда попадают на внешние рынки. В то же время их внутренние рынки открыты для конкурентной борьбы, к которой они еще не готовы.

Участникам переговоров нужно знать позицию бизнеса. У них есть много вариантов, которые они должны оценить,

но их группы экспертов зачастую немногочисленны. Им непросто провести анализ барьеров, преграждающих доступ к рынку их товаров, оказать влияние на разработку международных стандартов или оценить воздействие различных торговых предложений на экспортеров. Это тем более невозможно сделать в том случае, если бизнес и правительство не работают сообща.

На Юге традиции «защиты интересов национального бизнеса» распространены слабо. По мере того как глобальные торговые переговоры продолжают формировать коммерческие условия, экспортеры и правительства развивающихся стран должны учиться работать вместе с целью улучшить доступ к рынку и добиться особых условий для своих фирм.

РЕШЕНИЯ

- ▶ **Партнерство частного сектора и государства.** Когда позиции правительства и устремления частного сектора совпадают, возникает исключительно эффективное взаимодействие. Если страны хотят добиться благоприятных результатов для своей экономики, им следует направлять на глобальные переговоры группы в составе представителей правительства и бизнеса.

Успех на торговых переговорах в значительной мере зависит от качества сотрудничества представителей государства и лидеров бизнеса.

- ▶ **Консолидация позиций отраслей промышленности.** Если крупные частные корпорации могут продвигать свои интересы самостоятельно, то большинство более мелких фирм не могут это сделать. Поэтому представители бизнеса должны делать свои «домашние заготовки» на промышленной основе и информировать правительство о тех нормах и правилах, по которым они могут вести свое дело.
- ▶ **Информация и обучение.** Правила ВТО написаны не «языком бизнеса». Представители бизнеса должны понимать, что обсуждается за столом переговоров и как они могут повлиять на их результаты. Им нужно помочь разобраться в сложном пакете действующих двусторонних, региональных и многосторонних правил. И самое главное, им нужны примеры эффективной практики и четкие экономические модели, которые позволили бы им эффективно продвигать свой бизнес.

Помощь со стороны МТЦ

- ▶ **Всемирная торговая сеть (World Trade Net)** – это объединение неофициальных национальных сетей для предпринимателей, расположенных в 51 развивающейся стране или стране с переходной экономикой. В состав сети входят коммерческие ассоциации, правительства, специалисты в области торговли, учебные заведения и университеты, которые разрабатывают направленные на конкретные действия национальные планы по продвижению бизнеса в вопросах, которыми занимается ВТО. МТЦ поддерживает их с помощью «стартовых» мероприятий, учебных материалов, тематических исследований, специальных изданий, информационных бюллетеней и веб-сайтов. Непрерывный поток информации о воздействии на бизнес всемирной торговой системы позволяет улучшить диалог между правительством и бизнесом и содействовать его более активному участию в торговых переговорах.
- ▶ **Бизнес в интересах развития.** Региональные рабочие совещания позволяют лидерам бизнеса и участникам переговоров со стороны правительства обсуждать проблемы, определяющие их национальную позицию на торговых переговорах, а также вносить свой вклад в развитие культуры защиты национального бизнеса.
- ▶ **СКПТП**, Совместная комплексная программа технической помощи МТЦ, ЮНКТАД и ВТО оказывает поддержку 16 странам Африки в разработке торговой политики с помощью межведомственных комитетов, национальных справочных центров и информационных отделов по многосторонним торговым вопросам, а также в подготовке кадров и разработке стратегии для каждого сектора.
- ▶ **Консультативный пакет ГАТС** и связанные с ним программы помогают ассоциациям сервисных фирм собирать данные об их вкладе в решение вопросов торговли услугами и оказывают консультативную поддержку правительствам в их переговорах по соглашениям ВТО.