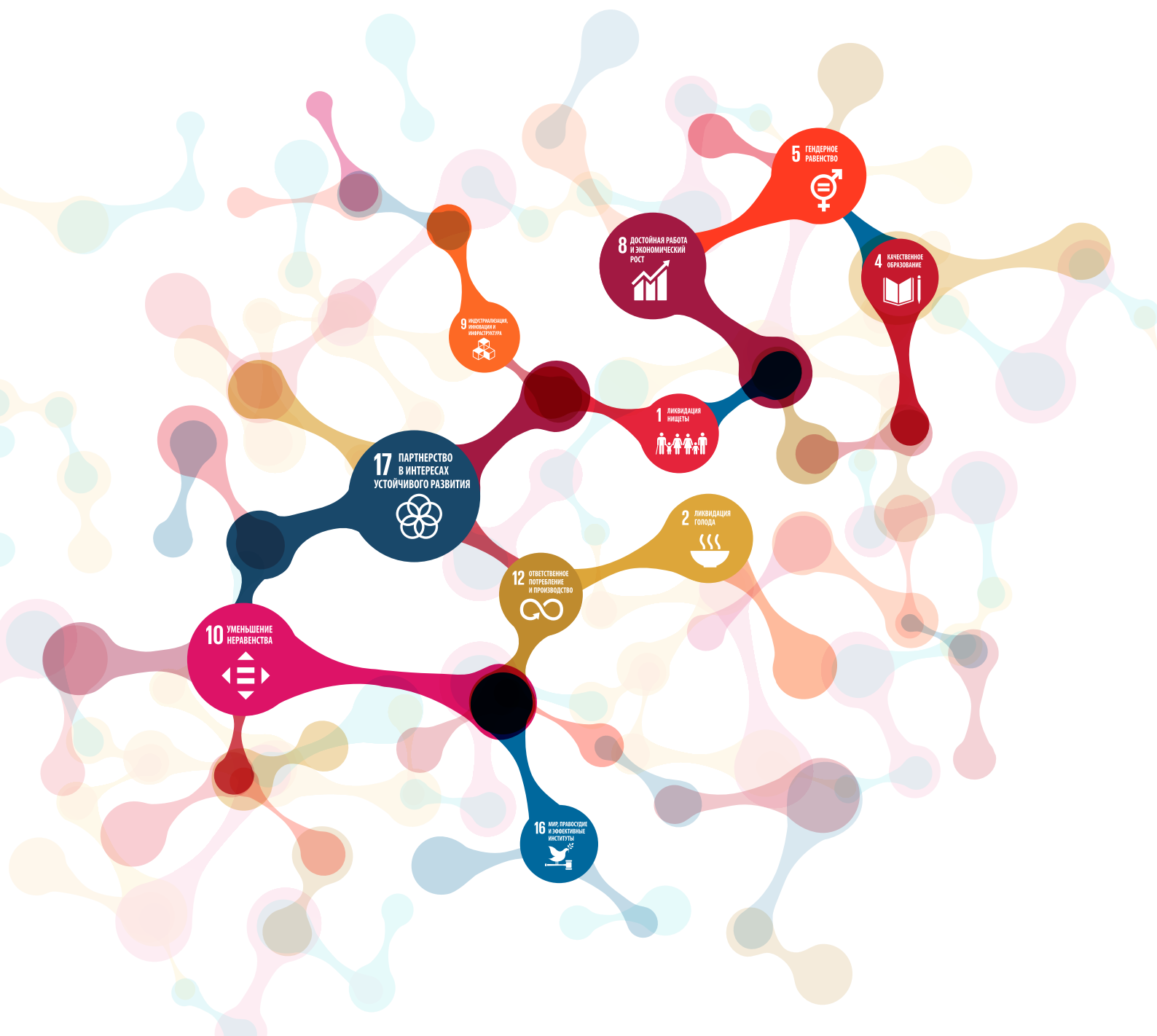
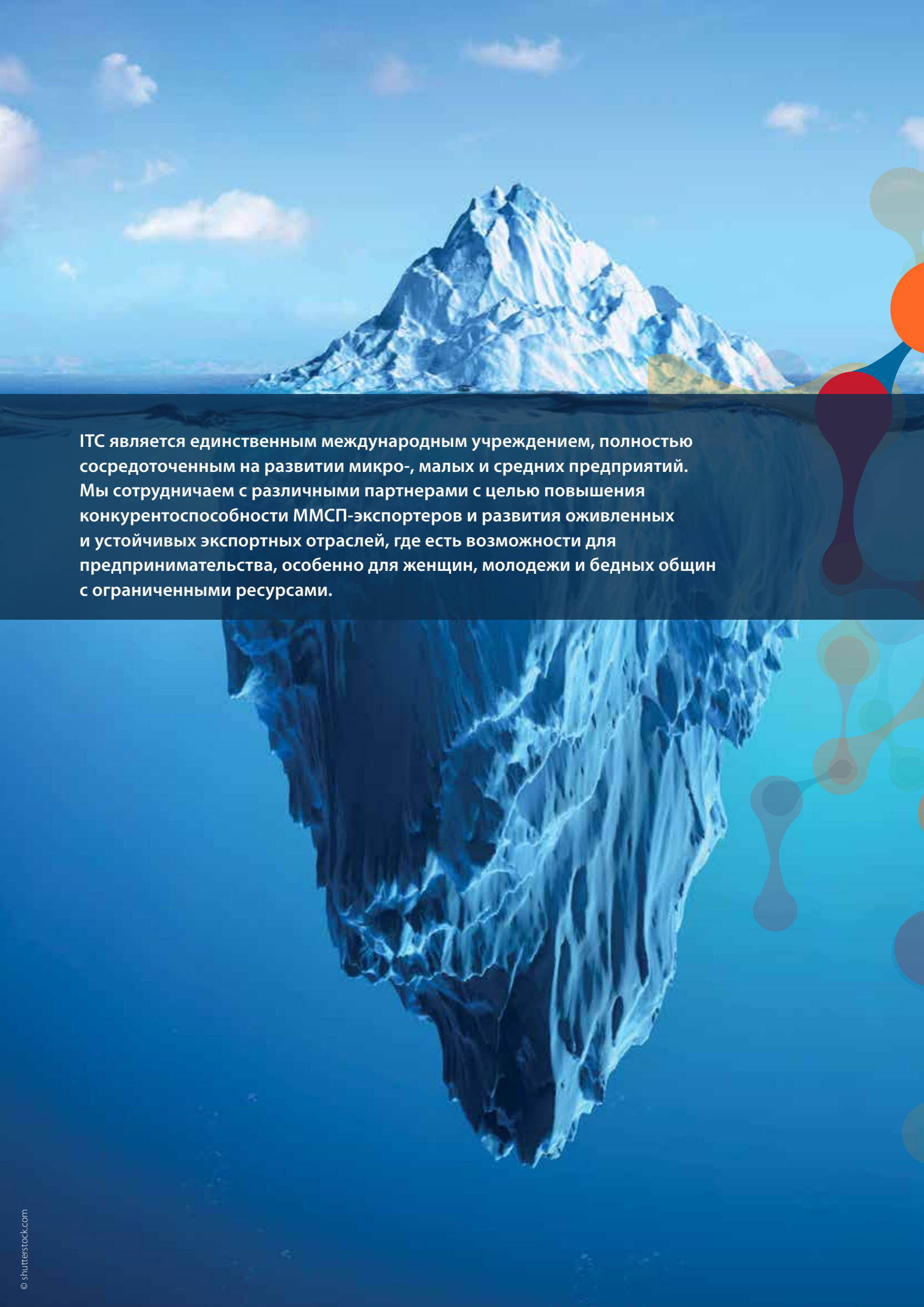





Ежегодный доклад 2017



The image features a large iceberg floating in the ocean. The top part of the iceberg, which is visible above the water, is a jagged, snow-capped mountain peak. The bottom part, which is submerged, is a much larger, more complex structure with many smaller peaks and valleys, representing the hidden part of the iceberg. The sky is blue with some clouds, and the water is a deep blue. On the right side, there are several colorful, abstract shapes in shades of orange, red, and blue, resembling a molecular or network structure.

ИТС является единственным международным учреждением, полностью сосредоточенным на развитии микро-, малых и средних предприятий. Мы сотрудничаем с различными партнерами с целью повышения конкурентоспособности ММСП-экспортеров и развития оживленных и устойчивых экспортных отраслей, где есть возможности для предпринимательства, особенно для женщин, молодежи и бедных общин с ограниченными ресурсами.



Благотворное влияние торговли

Содержание

| | |
|---|-----|
| Предисловие | 4 |
| Глобальные цели — это цели ИТС | 6 |
| Глобальный контекст | 8 |
| ПРОЕКТЫ ИТС: РАБОТАТЬ БОЛЬШЕ И КАЧЕСТВЕННЕЕ | 12 |
| Предоставление торговой и рыночной аналитики | 16 |
| Формирование благоприятных условий ведения бизнеса | 26 |
| Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности | 34 |
| Включение в международные цепочки добавленной стоимости | 40 |
| Продвижение и активизация всеобъемлющей и экологически безопасной торговли | 48 |
| Поддержка региональной экономической интеграции и торговли в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг» | 60 |
| КОРПОРАТИВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ | 66 |
| Корпоративное управление | 68 |
| Оценка и результаты деятельности | 70 |
| Финансовый обзор | 72 |
| Управление персоналом | 75 |
| Связи с общественностью и медиа | 77 |
| Крупнейшие мероприятия ИТС | 79 |
| Партнерские отношения | 81 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 86 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ I: Направления деятельности и программы ИТС | 88 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ II: Техническое сотрудничество ИТС по регионам и направлениям деятельности | 90 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ III: Национальные и региональные проекты и программы ИТС по странам | 95 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ IV: Оценка потребностей ИТС и разработка проектов в 2017 г. по регионам | 103 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ V: Сведения о персонале ИТС | 106 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ VI: Распределение заданий по национальной и половой принадлежности специалистов, 2017 г. | 107 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ VII: График добровольных пожертвований в целевой фонд ИТС | 111 |

Примеры из практики

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ И РЫНОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ



20

Обучение южноафриканских дипломатов, помогающих предприятиям выйти на новые рынки



22

Проведение бизнес-опросов для содействия филиппинским ММСП в преодолении препятствий в экспорте



24

Глобальная торговая помощь: универсальный пункт доступа к информации о рынке для ММСП

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

30

Прислушиваясь к мнению частного сектора в реформах по упрощению торговли



32

Закладывая политические основы для развития афганской торговли



УСИЛЕНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ СОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



36

Перенос формулы привлечения инвестиций Коста-Рики в Восточную Африку



38

Как УСТИ могут помочь малым предприятиям стать более конкурентоспособными

ВКЛЮЧЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

42

Открывая ММСП доступ на международные рынки для создания рабочих мест в Северной Африке



44

Поддержка увеличения добавленной стоимости и роста экспорта в секторе пашмины в Непале



46

Получение африканскими производителями кофе более высоких цен через интернет-аукционы



ПРОДВИЖЕНИЕ И АКТИВИЗАЦИЯ ВСЕОБЪЕМЛЯЮЩЕЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ТОРГОВЛИ



54

Расширение прав и возможностей женщин-предпринимателей в регионе Индийского океана



56

Колумбийские производители какао используют руководящие принципы устойчивости для получения надбавок к цене



58

Улучшение с помощью торговли качества жизни перемещенных сирийских женщин

ПОДДЕРЖКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ТОРГОВЛИ В РАМКАХ СОТРУДНИЧЕСТВА ПО ЛИНИИ «ЮГ-ЮГ»

62

В Западной Африке многоэтапный подход к активизации региональной торговли



64

Развитие цифровых навыков в Восточной Африке



Предисловие

Для мировой экономики 2017 год стал периодом, когда долгосрочные последствия финансового кризиса наконец начали отступать. Почти через 10 лет медленного прогресса темпы роста по всему миру стали увеличиваться, что в свою очередь привело к резкому росту объемов торговли.

Вместе с тем, этот год был отмечен самыми серьезными за последние десятилетия трудностями для торговли и многостороннего сотрудничества в целом. Ценность глобальной торговли на основе общепринятых правил открыто ставилась под вопрос. Международные обязательства всех видов — в сфере торговли, охраны окружающей среды, миграции — часто причислялись к факторам, ослабляющим отдельные страны, а не рассматривались как инструменты, помогающие им решать взаимосвязанные проблемы.

Однако для достижения Целей в области устойчивого развития (ЦУР) — по искоренению нищеты и сокращению социально-экономического неравенства одновременно с трансформацией экономики с учетом принципов экологической устойчивости — нам необходимо наращивать и оптимизировать международное сотрудничество в сочетании с более эффективной внутренней политикой.

Работа, направленная на то, чтобы все люди во всех странах могли воспользоваться преимуществами торговли и технического прогресса, в значительной мере способствует устранению отрицательных явлений, сотрясающих глобальные экономические отношения в настоящее время. Включение микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в международные цепочки добавленной стоимости играет особенно важную роль в развитии инклюзивной торговли, поскольку на этих предприятиях занята значительная часть рабочей силы практически во всех уголках мира.

Международный торговый центр (ИТС) остается приверженным цели развития торговли в интересах 99 % населения. С момента своего основания в 1964 году мы работаем над тем, чтобы помочь предприятиям из развивающихся и наименее развитых стран воспользоваться возможностями, которые открывает для них глобальная экономика. Однако это не является нашей целью само по себе. Это, скорее, способ повысить доходы и улучшить качество жизни, в особенности людей в основе экономической пирамиды.

В минуту неопределенности относительно будущей открытости международных рынков наш подход, состоящий в том, чтобы помочь предприятиям использовать по максимуму имеющиеся возможности независимо от поставленных перед ними условий доступа на рынок, как никогда актуален. В нашем новом Стратегическом плане на 2018-2021 гг. изложен

четкий план того, каким образом ИТС будет добиваться того, чтобы торговля способствовала достижению ЦУР.

В вопросах, играющих ключевую роль в развитии равной и инклюзивной торговли (ММСП, электронная торговля и расширение экономических возможностей женщин), ИТС выступает за внедрение передовых принципов и опыта внутри стран, а также активно участвует в разработке будущих международных правил.

В 2017 году Организация Объединенных Наций официально признала значимость ММСП и роль ИТС в их поддержке, назначив ИТС учреждением, ответственным за проведение первого международного Дня ММСП. Это ежегодное событие поможет регулярно напоминать международному сообществу о важности создания и продвижения динамично развивающегося малого предпринимательства.

Привлекая внимание к практическим проблемам, с которыми сталкиваются ММСП, когда пытаются вести торговлю через Интернет, аналитические материалы ИТС помогают согласовать повестку дня для зарождающегося международного участия в управлении электронной торговлей.

Еще одним важным событием этого года стало принятие более 120 правительствами Буэнос-Айресской декларации о женщинах и торговле на министерской встрече Всемирной торговой организации (ВТО) в столице Аргентины. ИТС был на переднем крае этих усилий по включению женщин в повестку дня глобальной торговли. Декларация основывается на инициативе SheTrades, которая с 2015 года помогла принадлежащим женщинам компаниям устанавливать контакты с новыми покупателями, одновременно ставя перед правительствами, частным сектором и гражданским обществом задачу активизации усилий по расширению прав и возможностей женщин как равноправных участников экономики. Наша пропаганда прав женщин начинается дома: Усилия ИТС по достижению гендерного паритета на всех профессиональных уровнях удостоились похвалы в качестве образцовых со стороны Генерального секретаря Организации Объединенных Наций Антониу Гутерреша.

В этом отчете содержится краткое описание работы ИТС по содействию торговле в 2017 году. Мы внесли более 46 млн долл. США внебюджетных расходов на техническую помощь, поддержку потенциала и инновационный анализ, предназначенные для того, чтобы дать политикам и компаниям возможность принимать более эффективные решения. Неожиданные сокращения добровольной поддержки привели к ограничению расходов, которые были разумными в то время, хотя в ретроспективе они могут



1. День ММСП, 2017 2. Запуск службы Глобальной торговой помощи, 11-я министерская встреча ВТО 3. Исполнительный директор ИТС Аранча Гонсалес и Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерреш 4. Принятие Буэнос-Айресской декларации о женщинах и торговле

оказаться чрезмерно сдержанными в свете новых взносов, согласованных в течение года.

В этом отчете приводятся ключевые результаты по каждой из 15 программ, в рамках которых были организованы мероприятия ИТС. Тема, которая связана с многими из них, — это работа по содействию развитию внутрирегиональной торговли в Экономическом и валютном союзе Западной Африки. Это пример того, как различные части организации дополняют друг друга, чтобы работать как единое целое для достижения общих целей.

Десять тематических исследований из шести основных областей нашей работы иллюстрируют влияние проектов ИТС: от выработки у дипломатов аналитических навыков для лучшего отстаивания коммерческих интересов своих стран до помощи колумбийским фермерам, выращивающим какао, в получении надбавок к цене в результате создания более рационального производства. В трех историях «Иновации ИТС» рассматриваются новые инициативы, которые обещают дать существенные дивиденды в будущем. Одна из них описывает службу Глобальной торговой помощи — платформу торговой аналитики, свой вклад в работу которой вносят многие учреждения и которая станет универсальным центром для компаний, ищущих информацию, необходимую для продажи на целевые рынки.

В докладе отражается растущее значение цифровой экономики в работе ИТС: от создания навыков информационной технологии до использования онлайн-аукционов, которые позволяют производителям кофе получить более высокие цены на свою продукцию. Трехстороннее сотрудничество — еще одна важная часть портфеля ИТС, отраженная в инициативах по активизации торговых и инвестиционных отношений Африки с Китаем и Индией, а также проект, в котором используется опыт агентства по содействию инвестициям в Коста-Рике в целях повышения эффективности работы его партнеров в четырех африканских странах.

Усилия ИТС по увеличению и диверсификации источников финансирования приносят результаты в виде финансовых вливаний, но, что более важно, положительно воздействуют на жизнь людей. Мы надеемся, что вы продолжите рассматривать ИТС в качестве своего партнера в деле обеспечения положительного влияния торговли.

Аранча Гонсалес
Исполнительный директор

Глобальные цели — это цели ИТС

Цели в области устойчивого развития (ЦУР) представляют собой всеобщую мировую повестку дня в сфере развития для всех государств-членов ООН и субъектов развития на период до 2030 г. Это комплекс из 17 объединенных и взаимосвязанных целей и 169 вспомогательных задач в сфере экономического, социального и экологического развития. ИТС безоговорочно поддерживает 10 ЦУР.

ИТС способствует достижению глобальных целей, укрепляя конкурентоспособность микро-, малых и средних предприятий (ММСП) на международном уровне в целях инклюзивного и устойчивого развития путем создания добавленной стоимости, содействия торговле, инвестиционной деятельности и развития партнерств на общемировом уровне. В организации внедрены системы мониторинга и оказания помощи мировому сообществу в отслеживании прогресса на пути к достижению ЦУР. ИТС осуществляет свои проекты в соответствии с кодексом поведения.



Как деятельность ИТС соотносится с отдельными целями в области устойчивого развития





ЦЕЛЬ 1

- Сократить долю мужчин, женщин и детей всех возрастов, живущих в нищете.
 - Создать эффективные политические механизмы, основанные на стратегиях развития, ориентированных на поддержку бедных и учитывающих гендерный аспект.
-

ЦЕЛЬ 2

- Повысить в два раза производительность и доходы мелких производителей продуктов питания, в частности женщин.
 - Обеспечить доступ к знаниям, рынкам и возможностям для повышения добавленной стоимости.
 - Обеспечить устойчивые системы производства продовольственных товаров.
-

ЦЕЛЬ 4

- Обеспечить наличие у молодежи и взрослого населения навыков, необходимых для трудоустройства, получения достойных рабочих мест и ведения предпринимательской деятельности.
-

ЦЕЛЬ 5

- Обеспечить активное и эффективное участие женщин в бизнесе и торговле и предоставление им равных возможностей.
 - Содействовать получению женщинами равных прав на использование экономических ресурсов.
 - Увеличить использование высокоэффективных технологий в целях расширения прав и возможностей женщин.
-

ЦЕЛЬ 8

- Повысить уровень экономической производительности путем диверсификации, усовершенствования технологий и внедрения инноваций.
 - Содействовать разработке стратегий, способствующих эффективной деятельности, созданию достойных рабочих мест, предпринимательству, творчеству и новаторству.
 - Поощрять официальное оформление и развитие микро-, малых и средних предприятий.
 - Внедрять политики, направленные на развитие устойчивого туризма, способствующего созданию рабочих мест и продвижению местной культуры и продукции.
 - Увеличить поддержку, оказываемую в рамках программы «Содействие торговле».
-

ЦЕЛЬ 9

- Обеспечить благоприятную нормативно-правовую среду для промышленной диверсификации и увеличения добавленной стоимости.
 - Расширить доступ МСП к финансовым услугам и усилить их интеграцию в цепочки добавленной стоимости и рынки.
-

ЦЕЛЬ 10

- Достичь роста доходов наименее обеспеченных 40 % населения.
 - Реализовать принцип особого и дифференцированного режима для развивающихся стран, особенно наименее развитых стран (НРС), в соответствии с соглашениями Всемирной торговой организации (ВТО).
-

ЦЕЛЬ 12

- Обеспечить устойчивое управление и эффективное использование природных ресурсов.
 - Оказывать компаниям поддержку во внедрении устойчивых практик и интеграции информации о рациональном использовании ресурсов в свои циклы предоставления отчетности.
-

ЦЕЛЬ 16

- Оказать поддержку эффективным, ответственным и прозрачным организациям на всех уровнях.
 - Обеспечить гибкое, всеобъемлющее, совместное и репрезентативное принятие решений.
 - Обеспечить участие развивающихся стран в деятельности органов глобального управления.
-

ЦЕЛЬ 17

- Обеспечить функционирование универсальной, основанной на правилах, открытой, недискриминационной и справедливой многосторонней системы торговли в рамках Всемирной торговой организации.
- Содействовать значительному росту экспорта развивающихся стран в целях удвоения доли НРС в мировом экспорте к 2020 году.
- Обеспечить своевременную реализацию беспопытного и неквотируемого доступа на рынки для всех НРС на постоянной основе.

Глобальный контекст

Отскок мировой торговли

Мировая торговля показала признаки восстановления в 2017 году после многих лет слабого роста. Глобальный объем экспорта товаров увеличился примерно на 4,7 % в 2017 году по сравнению с менее 1,3 % в 2016 году. Глобальный объем экспорта товаров увеличился примерно на 4,7 % в 2017 году по сравнению с менее 1,3 % в 2016 году.

Экспорт и импорт увеличились в большинстве регионов в 2017 году, хотя и со значительными вариациями. В Северной Америке экспорт увеличился на 4,2 %, а импорт вырос на 4,0 % по сравнению с предыдущим годом. В Европе они выросли соответственно на 3,5 % и 2,5 %. В Китае и региональных цепочках поставок наибольший прирост экспорта и импорта отмечен в Азии — на 6,7 % и 9,6 % соответственно. Импорт в Южной и Центральной Америке и Карибском бассейне восстановился, показав позитивные показатели роста импорта впервые за три года после того, как Бразилия вышла из продолжительной рецессии. Экспорт из стран Африки к югу от Сахары вырос на 2,8 %, что является сильным отскоком от снижения на 0,2 % в предыдущем году. Экспорт из стран Африки к югу от Сахары вырос на 2,8 %, что является сильным отскоком от снижения на 0,2 % в предыдущем году.

Если рассматривать развитые страны как группу, в этой группе отмечается рост экспорта на 3,9 %, а импорта на 3,3 %. Показатели для развивающихся стран соответственно составили 5,8 % и 6,6 %.

Следует отметить, что рост торговли опережал рост валового внутреннего продукта (ВВП): торговля росла, по оценкам, в 1,5 раза быстрее, чем общий объем производства в 2017 году. Это отличается от посткризисной тенденции мировой торговли и ВВП, которые будут расти примерно одинаково — в 2016 году торговля росла медленнее, чем ВВП — после продолжительного периода, в течение которого торговля росла намного быстрее, чем валовый продукт.

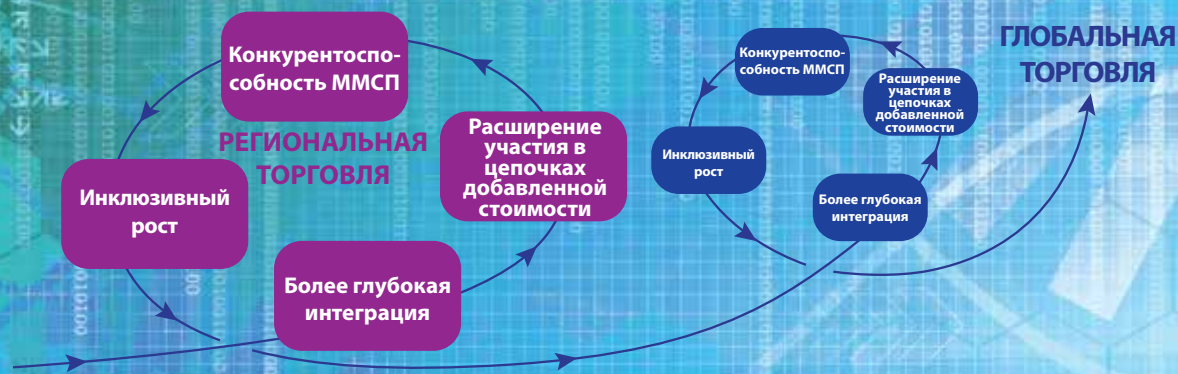
Это отличается от посткризисной тенденции мировой торговли

и ВВП, которые будут расти примерно одинаково — в 2016 году торговля росла медленнее, чем ВВП — после продолжительного периода, в течение которого торговля росла намного быстрее, чем валовый продукт. Однако существенные риски по-прежнему существуют и могут сорвать восстановление торговли. Вероятно, денежно-кредитная политика в развитых странах будет ужесточаться, в то время как рост процентных ставок в Соединенных Штатах и поэтапный отказ от монетарного стимулирования в зоне евро могут привести к значительным колебаниям обменных курсов и цен, в свою очередь, подпитывая торговые противостояния. В более широком смысле существует риск того, что протекционистская риторика, характерная для 2017 года, может превратиться в крупномасштабные торговые ограничения.

Политики и предприятия реагируют на политическую неопределенность в глобальной торговле. Многие правительства начали заключать двусторонние и региональные торговые соглашения, такими как сделки Европейского союза с Канадой и Японией, Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство в Азии и 11 оставшихся сторон Транс-тихоокеанского партнерства после выхода из партнерства Соединенных Штатов Америки.

Хотя многосторонние соглашения все еще не удается заключить, меньшие подгруппы стран использовали министерскую встречу Всемирной торговой организации (ВТО) в Буэнос-Айресе, чтобы начать многосторонние обсуждения вопросов электронной торговли, упрощения инвестиций и микро-, малых и средних предприятий (ММСП). Между тем, компании стремились уменьшить свою уязвимость к рискам протекционизма, усиливая предприятия в тех местах, в которых политическая среда стабильна, обеспечен доступ к значительным рынкам и торговые издержки находятся на низком уровне. Для многих ведущих фирм это может означать усиление их региональных операций. Для ММСП это может быть хорошей новостью: региональная торговля, как правило, была их точкой входа в международные цепочки создания стоимости.

Созидательная спираль развития



Регион: путь к глобальной торговле

В документе «Прогноз конкурентоспособности МСП» (ежегодный аналитический обзор ИТС) за 2017 год, разъясняется, как региональные торговые соглашения влияют на деятельность цепочки создания стоимости микро-, малых и средних предприятий (ММСП). В выпуске, озаглавленном «Регион: путь к глобальной торговле» говорится, что «глубокие» торговые соглашения, то есть те соглашения, которые выходят за рамки снижения тарифов и включают в себя положения об инвестициях, нетарифные меры и другие сферы, связаны с большей активностью в цепочке создания стоимости в экономиках стран-участниц. В свою очередь, более активная деятельность в области создания цепочки добавленной стоимости предоставляет ММСП новые возможности для выхода на международные рынки и повышения своей конкурентоспособности в большей степени, чем у более крупных предприятий. Увеличение конкурентоспособности ММСП является предварительным условием для повышения заработной платы и улучшения условий труда в фирмах, в которых в совокупности занято большинство работников в любой экономике и, следовательно, являются требованием для инклюзивного роста. Вместе глубокая интеграция, рост активности цепочки добавленной стоимости и повышение конкурентоспособности ММСП могут создать виртуозный виток развития инклюзивного роста через торговлю.

Наиболее тесно интегрированные регионы, как правило, связаны между собой формальными торговыми соглашениями. Они охватывают области политики, имеющие отношение к деятельности в области создания цепочки добавленной стоимости, такие как инвестиции и услуги. В обзоре «Прогноз конкурентоспособности МСП» демонстрируется, что глубокая региональная торговая интеграция фактически стимулирует деятельность по созданию цепочки добавленной стоимости. Так, для каждой дополнительной области политики, охватываемой торговыми соглашениями страны, степень интегрированности страны в цепочки добавленной стоимости увеличивается на 2,5%. Эта деятельность, связанная с увеличением стоимости, в свою очередь, связана с уменьшением разрыва в конкурентоспособности между крупными и малыми фирмами на 1,25%. В обзоре также подчеркивается значительный эффект от включения положений о инвестициях в торговые соглашения: объединение торговли и инвестиций в рамках одного и того же рамочного соглашения связано с 2-процентным увеличением внутреннего содержания экспорта цепочки добавленной стоимости. Между тем, отдельные двусторонние инвестиционные договоры, которые обеспечивают защиту инвестиций, но не затрагивают торговых барьеров, не оказывают заметного влияния на внутреннюю добавленную стоимость экспорта.

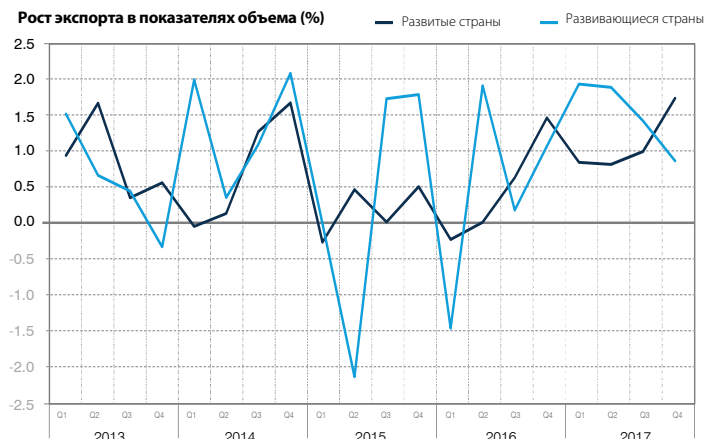
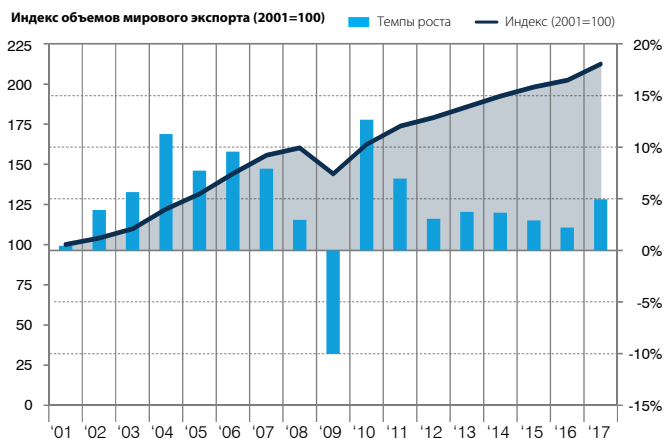
РИСУНОК 1. Рост мировой торговли: среднесрочные и краткосрочные тенденции

Слева: (левая ось) Индекс объема мирового экспорта товаров и услуг, где 2000 = 100. (правая ось) Изменение объемов экспорта в процентном соотношении по годам.

Источник: Перспективы развития мировой экономики, МВФ, октябрь 2017 г.

Справа: Объемы квартального роста экспорта товаров с учетом сезонных изменений для развитых и развивающихся стран.

Источник: Перспективы развития мировой экономики, МВФ, октябрь 2016 г.





Торговые соглашения с инвестиционными положениями обладают значительным потенциалом

Соглашения о преференциальной торговле с инвестиционными положениями сильнее влияют на интеграцию стоимостных цепочек, чем отдельные двусторонние инвестиционные соглашения.

Стоимость, добавленная внутри страны
(для непосредственного экспорта)

0 %

Двусторонние
инвестиционные
соглашения

+2 %

Торговые соглашения
с инвестиционными
положениями

Стоимость, добавленная за рубежом
(импортированная для экспорта)

+2,8 %

Двусторонние
инвестиционные
соглашения

+3,2 %

Торговые соглашения
с инвестиционными
положениями

Создания всесторонних и устойчивых инициатив по интеграции

Хотя глубина торговых соглашений связана с деятельностью и широкомасштабным ростом производственно-сбытовой цепи, такие сделки могут быть разработаны с учетом конкретных целей, связанных с обеспечением всесторонности и устойчивости. Например, доля преференциальных торговых соглашений, которые включают ссылки на гендерное равенство и на ММСП, с начала 1990-х годов выросла более чем в три раза. Торговые соглашения также углубили свои нормы об экологической устойчивости.

Хотя налогообложение оказывает сильное влияние на управление цепью поставок и государственные социальные расходы, этот вопрос в значительной степени не учитывается даже в самых глубоких торговых соглашениях. Вместо этого, корпоративное налогообложение стало предметом растущего числа двусторонних договоров. Несмотря на то, что они были созданы для предотвращения налогообложения корпораций с трансграничными операциями с одинаковой прибылью в двух отдельных юрисдикциях, компании использовали их креативно, чтобы минимизировать свои налоговые обязательства глобально. В ответ на это недавняя «Многосторонняя конвенция о реализации связанных с налоговыми договорами мер предупреждения размывания налоговой базы и вывода прибыли из-под налогообложения», принятая на основе налогового законодательства, обещает изменить ход соглашения о двойном налогообложении.

Эффективная региональная интеграция, которая значительно облегчает трансграничную деятельность в производственно-сбытовой цепи, означает не только заключения и реализацию торговых соглашений. Директивные органы могут снизить торговые издержки за счет создания сильной региональной транспортной инфраструктуры и региональных технических учреждений для стандартизации и сертификации соблюдения нормативных требований. В обзоре «Прогноз

конкурентоспособности МСП» за 2017 г. также подчеркивается, что учреждения содействия торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) и сами компании могут содействовать в обеспечении ММСП возможностью использовать потенциал, предлагаемый региональными рынками.

План действий для ММСП

В конечном итоге сами ММСП решают, стремиться ли к выходу из производственно-сбытовой цепи. В отчете представлен план действий для достижения успеха, перечисляя сначала, как максимизировать свои шансы на присоединение к производственно-сбытовой цепочке, а затем как наилучшим способом использовать возможности, предоставляемые участием в ней.

- 1. Станьте выбором покупателя.** Покупатели ищут множество факторов: качество прежде всего, а затем надежную доставку и цену. Тенденция среди покупателей заключается в создании долгосрочных отношений с небольшим количеством надежных поставщиков. ММСП могут продемонстрировать качество посредством сертификации по соответствующим международным стандартам. Ссылаясь на прошлые контракты можно подтвердить надежность. Умение соблюдать обязательства по стандартам в частных поставках также повышает привлекательность ММСП для потребителей. Как только вас выберут, ведущие фирмы могут предложить техническую и финансовую помощь в целях обеспечения соответствия требованиям.
- 2. Работайте успешно.** Находясь в цепочке, ММСП должны работать так, чтобы удовлетворить потребности покупателей в объеме, качестве и эффективности. ММСП должны обеспечить принятые контрактные условия, которые они могут выполнить. Полезное практическое правило состоит в том, чтобы не обещать много, но перевыполнить обещанное.

От согласованной политики в двух областях выигрывают все

Для максимального эффекта экономическая политика и политика в области инклюзивности должны разрабатываться согласовано

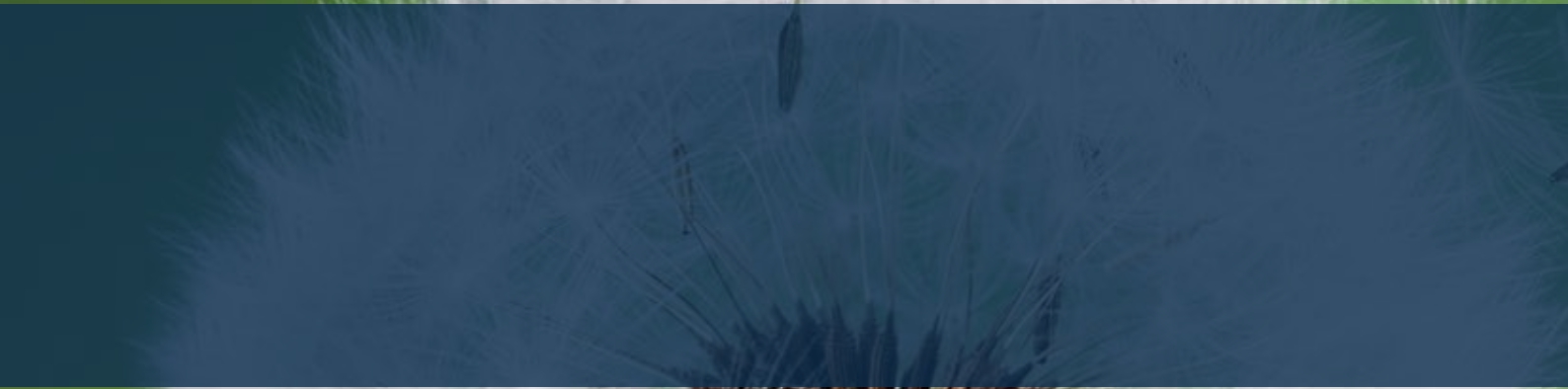



3. Модернизация или расширение. Чтобы получить наибольшую выгоду от участия в производственно-сбытовой цепи, ММСП должны стремиться подняться к видам деятельности с более высокой добавленной стоимостью (например, производить детали вместо их сборки), либо присоединиться к новым цепочкам. В иерархических цепях зависимость MSME от технологии, которую контролирует ведущая фирма, может сделать модернизацию нереалистичной. Продажа в нескольких цепях укрепляет позицию поставщиков ММСП в переговорах по ценам.

План действий для УСТИ


УСТИ, такие как агентства по стимулированию сбыта, торгово-промышленные палаты и торгово-промышленные ассоциации, играют решающую роль в оказании помощи компаниям, особенно небольшим, в осуществлении торговли и инвестиций. Они предоставляют ряд услуг экспортерам, от обучения до работы в качестве посредников для получения информации относительно правил торговли и потенциальных деловых партнеров. С развитием международных цепочек создания стоимости и появлением соглашений с глубокой региональной интеграцией, увеличилась важность поддержки для торговли и инвестирования. В обзоре «Прогноз конкурентоспособности МСП» (2017) рассматривается роль, которую выполняют организации по поддержке торговли и инвестиций, помогая микро-, малым и средним предприятиям воспользоваться региональной интеграцией, а также указываются пути сотрудничества таких организаций региона для усиления своей конкурентоспособности в мировой торговле:

- 1. Региональный обмен информацией.** УСТИ могут стимулировать развитие региональной торговли путем взаимодействия с целью облегчения доступа к информации. Например, создание региональных информационных порталов может помочь компаниям следить за постоянно обновляемыми правилами и нормативными актами; региональные бизнес-каталоги могут помогать компаниям находить покупателей или поставщиков.
- 2. Совместные стратегии.** УСТИ в регионе могут сотрудничать с целью разработки совместных стратегий по стимулированию экспорта и продвижению региональных торговых марок, а также определения новых деловых возможностей и региональных возможностей взаимного дополнения. Одним из таких примеров является совместная стратегия развития туризма Карибских островов. Региональное сотрудничество и институциональное строительство могут помочь привести национальную политику в соответствие с региональными задачами развития и наоборот.
- 3. Совместное наращивание потенциала на региональном уровне.** Региональное сотрудничество по оказанию технической поддержки торговле для оказания помощи компаниям в использовании возможностей экспорта, ведет к экономии при увеличении масштабов в разработке и поставке программ.
- 4. Совместное стимулирование торговли и инвестиций.** С объединением стимулирования торговли и инвестиций – в соответствии с совместной ролью в международных цепочках создания стоимости, значение которых постоянно увеличивается в производстве и реализации товаров – региональное сотрудничество внутри и за рубежом может помочь регионам привлечь инвестиции, ориентированные на цепочку создания стоимости, которые могли бы стремиться привлечь отдельные страны.





Проекты ИТС:
работать больше и качественнее



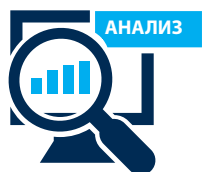
Достижения ИТС в 2017 году

Приведенные ниже факты дают представление о деятельности ИТС в 2017 году в рамках обязательств по продвижению инклюзивной торговли. Многие цели и показатели взяты из стратегических рамок ИТС на 2016-2017 гг., что соответствует двухлетним циклам системы Организации Объединенных Наций для планирования и бюджетирования.

Хотя первоначальные цели были определены в Стратегическом плане ИТС на 2015-2017 гг., впоследствии они увеличивались, зачастую довольно существенно, для обеспечения опережения текущих результатов.

Укрепление интеграции делового сектора в мировую экономику

157 000



пользователей торговой аналитики больше знают о международной торговле в результате поддержки ИТС (цель на двухлетний период: 175 000)

Повышение эффективности деятельности учреждений по поддержке торговли и инвестиций (УСТИ) на благо предприятий

219



УСТИ указали, что поддержка ИТС помогла им повысить операционную и/или управленческую эффективность (цель на двухлетний период: 400)

Повышение международной конкурентоспособности предприятий

15 200



предприятий получили поддержку с целью повышения их международной конкурентоспособности или встретили покупателей, с которыми впоследствии заключили сделку (цель на двухлетний период: 14 000)

27 000



участников учебных курсов ИТС (цель на двухлетний период: 20 000)

Расширение прав и возможностей женщин в мировой экономике

41 %



из 15 200 дополнительных предприятий, упомянутых выше, владели, эксплуатировались и контролировались женщинами (цель на двухлетний период: 40 %)

980 000



участников инициативы SheTrades взяли на себя обязательство помочь 980 000 женщинам-предпринимателей выйти на международные рынки к 2021 году (цель к 2021 году: 3 млн)

Привлечение финансирования в торговлю

ИТС оценил стоимость международных деловых транзакций, возникших в результате его вмешательств в 2017 году. Анализ основан на трех компонентах: отзывах пользователей инструментов рыночной аналитики от ИТС;

задокументированных деловых контактах и сделках; данных о дополнительном экспорте, генерированном благодаря приросту операционной и управленческой эффективности 18 УСТИ, которые тесно работали с ИТС.



646 млн долл. США

— оценочная стоимость экспорта и инвестиций как результат усилий ИТС по анализу рынков, налаживанию деловых связей и поддержке УСТИ



\$1 → 14 долл. США

ИТС превращает каждый доллар из внебюджетного финансирования в 14 долларов США международных экспортных и инвестиционных операций

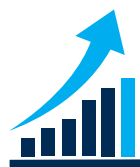
Ключевые показатели деятельности

Представленные ниже показатели помогают отследить деятельность ИТС по оказанию технического содействия, а также усилия, направленные на повышение эффективности организации.



85,6 млн долл. США

— общая стоимость проектов ИТС



170 млн долл. США

в ключевые проекты — основу будущего роста: **175 млн долл. США**



137 млн долл. США

внебюджетных средств, обеспеченно на 2018 год и последующие годы (цель: **90 млн долл. США**)

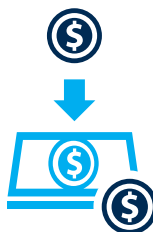


86 %

точной поддержки было оказано приоритетным странам (цель: **80 %**)



96 % клиентов положительно оценили услуги ИТС (цель: **85 %**)



\$1 → 22 долл. США

Каждый доллар, инвестированный в Фонд развития бизнеса ИТС, принес 22 доллара внебюджетного финансирования (факт. в 2016: **21 долл. США**)



Предоставление торговой и рыночной информации

Прозрачность в торговле

Программа МТЦ «Прозрачность в торговле» направлена на улучшение торговых и инвестиционных решений компаний, в частности микро-, малых и средних предприятий (ММСП), учреждений по содействию торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) и политиков. В частности, это помогает ММСП лучше ориентировать свою продукцию на наиболее перспективные рынки, а также диверсифицировать и повышать ценность своего экспорта. Специалистами ИТС разработан набор онлайн-инструментов и баз данных, которые делают международную торговлю более прозрачной и облегчают доступ к новым рынкам.

Ключевые результаты



288 млн долл. США — оборот по торговым операциям, совершенным с помощью инструментов анализа рынка от ИТС



>700 000 зарегистрированных пользователей инструментов анализа рынка от ИТС



>200 000 минут анимированных уроков, включая 43 новых видеороликов, просмотренных в 107 странах



Правила происхождения из **20 торговых соглашений**, классифицированных и распространяемых через новое веб-приложение

Резюме

Инструменты ИТС в 2017 году помогли компаниям получить 288 млн долл. США в торговых сделках, согласно ответам на ежегодный опрос пользователей. ИТС обучил государственных чиновников, сотрудников УСТИ и ММСП, ученых и журналистов из почти 70 наименее развитых и развивающихся стран использованию торгового инструментария и анализу рынка, что позволило им лучше анализировать тенденции спроса и потенциальную конкуренцию более чем на 220 рынках.

ИТС в партнерстве со **Всемирной торговой организацией (ВТО)** и **Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД)** запустил службу Глобальной торговой помощи в конце 2017 года (см. Инновации ИТС). Пока еще находящаяся в бета-версии система станет универсальным магазином для ММСП, в котором можно будет находить информацию о целевых рынках — от применяемых тарифов и местных налогов, до поэтапных разъяснений того, как получить одобрение относительно охраны здоровья и безопасности, соблюсти формальности перед отправкой и найти потенциальных импортеров.

В 2017 году ИТС работал над расширением методологии, лежащей в основе его оценки экспортного потенциала за пределы товаров для выявления рынков с высоким потенциалом и секторов торговли услугами. Параллельно методология расширялась и в направлении определения возможностей вертикальной диверсификации для развития цепочки создания стоимости. Применяя инновационные статистические методы доступным данным услуг, ИТС может оценить потенциальный объем торговли услугами между любыми парами стран; разрыв между этим показателем и фактическим объемом услуг указывает на возможность дополнительного экспорта. Например, анализ показывает, что Греция может диверсифицировать с помощью других стран Европейского союза экспорт туристических услуг, ориентируясь на Китай и



1



2

1. Обучение экспертов по НТМ, Непал 2. Семинар по инструментами рыночного анализа для должностных лиц LDC, ВТО

Индию, которые, соответственно, предлагают 2,9 млрд долл. США и 98 млн долл. США в качестве дополнительного экспортного потенциала. Новый индикатор Цепочки создания стоимости ИТС определяет возможности для диверсификации, а также потенциальные источники дополнительных ресурсов, необходимых для реализации указанных возможностей, таких как упаковочные материалы для обработанных пищевых продуктов. Этот метод был опробован в Малави, где выяснилось, что вместо экспорта масличных культур страна может диверсифицироваться на соевое масло и ориентироваться на азиатские рынки с высоким спросом, такие как Бангладеш, Китай и Индия, Мозамбик и Зимбабве, более близкие территориально.

ИТС усилил собственный инструмент «Карта закупок», который в реальном времени предоставляет информацию о публичных тендерах в 202 странах, дополнив его 700 000 решений по контрактам за 2015-2017 гг., информацией о победителях торгов, финансовыми показателями и стоимостью контрактов.

Наконец, ИТС приступил к созданию первой в мире всеобъемлющей базы данных о правилах происхождения для двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле. Целью веб-приложения станет предоставление ММСП информации на уровне тарифной позиции о требованиях, которым должны удовлетворять продукты, для благоприятного прохождения по тарифным показателям.

Нетарифные меры: товары и услуги

В рамках Программы нетарифных мер (НТМ) доводит вопросы ММСП по нормативным и процедурным торговым препятствиям до внимания политиков и иных заинтересованных сторон, что обеспечивает получение конкретных и точных ответов. Это повышает прозрачность НТМ посредством сбора и распространения данных на уровне компаний, обеспечивая при этом лидерство в мышлении посредством прикладных исследований и анализа, что способствует разработке политики на основе фактических данных и снижению торговых издержек.

Ключевые результаты



31 472 правила, связанных с торговлей, охватывающие **100 стран**, уже внесены на Карту доступа к рынку



4 223 уведомления членам ВТО о политике НТМ было направлено предприятиям, учреждениям поддержки торговли и политикам через систему ePing



8 стран Западной Африке присоединились к механизму оповещения о региональных торговых препятствиях

Резюме

Хотя термин «нетарифные меры» возник для описания политики, отличной от импортных пошлин, влияющей на торговлю товарами, факт заключается в том, что трансграничными торговля услугами подпадает под ряд регуляторных политик и процедур с аналогичными эффектами. Поэтому ИТС разрабатывает компонент услуг для своей программы НТМ, начиная с секторов информационных технологий, туризма и логистики. В 2017 году компонент был готов к развертыванию во множестве стран и дополнен методикой исследования, направленной на получение опыта компании в области торговли услугами, опробованными более чем 75 компаниями и бизнес-ассоциациями по всему миру. Предварительные результаты свидетельствуют о том, что в дополнение к выявлению торговых препятствий в ходе исследования будут собираться новые данные и свидетельства о деятельности ММСП в развивающихся странах в сфере международной торговли услугами. По состоянию на 2018 год опрос услуг будет дополнять многолетнее исследование НТМ для товаров.

Расширение базы свидетельств по торговым препятствиям, связанным с НТМ, остается важной частью работы ИТС. В 2017 году новые публикации о **Бангладеш, Бенине, Непале и Филиппинах** привели к тому, что общая численность НТМ



1. Мероприятие с заинтересованными сторонами по вопросам НТМ, Непал 2. Запуск отчетов о НТМ и экспортных стратегиях в Непале

составила 32. В этих докладах описываются торговые препятствия в области регулирования и процедур, с которыми сталкиваются ММСП, и рекомендации по путям смягчения их воздействия без противоречий законным целям, которым служат НТМ. Результаты исследования сообщили о вкладе ИТС в документы стратегической политики, такие как четырехсекторные экспортные стратегии Непала, а вместе с тем, и в содержание учебных программ ИТС и вмешательство в политические дебаты. Посещенный более 22 000 раз в 2017 году, веб-ресурс www.ntmsurvey.org остается одним из самых важных инструментов распространения информации о бизнес-опыте с НТМ.

В 2017 году ИТС продолжал инвестировать в обеспечение прозрачности в отношении правил торговли. В набор инструментов для интеллектуального анализа рынка ИТС теперь входят НТМ, применяемые 100 странами. Кроме того, система ePing, в которой ИТС работает в партнерстве с **ВТО** и **Департаментом по экономическим и социальным вопросам ООН**, в режиме реального времени направляет информацию об официальных уведомлениях правительств к ВТО об изменениях в мерах по охране здоровья и безопасности и регулированию - более 4000 в 2017 году - растущему пулу более чем 3000 зарегистрированных пользователей. ИТС возглавляет рабочую группу международных экспертов по правилам происхождения, внося свой вклад в концептуальную работу по систематической классификации и пониманию НТМ.

Кроме того, в 2017 году был создан первый механизм предупреждения региональных торговых препятствий, охватывающий восемь стран в **Западноафриканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС)**. Система позволяет ММСП сообщать о проблемах, связанных с торговлей, в национальные и региональные учреждения, с тем чтобы их можно было решать в режиме реального времени. Она основан на опыте ИТС в создании аналогичных механизмов для отдельных стран, таких как Кот-д'Ивуар и Маврикий, и будет полностью развернута в 2018 году для поддержки целого ряда торговых операций, способствуя реформам, которым ИТС оказывает поддержку во всем регионе.

Конкурентоспособная осведомленность

Программа «Конкурентный анализ» обеспечивает обучение, консультационные услуги и онлайн-решения для укрепления потенциала УСТИ в предоставлении клиентам специализированной информации об их конкурентной среде. Она тесно сотрудничает с другими программами ИТС в дополнение к проектам с торговым анализом, необходимым ММСП для максимального использования возможностей международного рынка. Программа также помогает ММСП определять собственные информационные потребности, выявлять возможности и прогнозировать риски.

Ключевые результаты



16 должностных лиц ЗАЭВС обучены созданию систем мониторинга торговой информации



5 381 сеансов провели пользователи на Информационном портале о торговле на Багамских островах



3 онлайн-курса по конкурентному анализу проведено в Академии торговли МСП при ИТС

Резюме

ИТС в 2017 году работал с несколькими УСТИ, которые запросили поддержку для укрепления своих возможностей по управлению конкурентным анализом.

На **Багамских островах** ИТС создал Информационный портал по торговле на Багамских островах (www.bahamastradeinfo.gov.bs), предназначенный для того, чтобы стать универсальным информационным магазином для местных предприятий, стремящихся торговать. Портал предоставляет предпринимателям информацию о целевых рынках, таких как другие острова Карибского бассейна, Канаде, Соединенном



3. © shutterstock.com 4. Информационный портал о торговле Багамских островов

Королевстве и Соединенных Штатах, охватывая ключевые отрасли, включающие косметику, фармацевтические препараты, напитки, морепродукты, творческие отрасли и финансовые услуги.

Кроме того, портал демонстрирует местные компании, продукты, услуги и возможности для бизнеса для потенциальных международных инвесторов и деловых партнеров. Информационная система в онлайн также служит шлюзом для доступа к другим службам торгового анализа, таким как собственная Торговая карта ИТС, а также к базам данных, которыми управляют правительство США и Нидерландский правительственный центр по содействию импорту из развивающихся стран (СВИ).

В блоке **ЗАЭВС** ИТС заложил основу для регионального информационного портала под названием ConnectUEMOA. Он организовал и обучил сеть УСТИ сбора и объединению информации о 20 крупнейших экспортных позициях каждой из восьми участвующих стран: Бенина, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуара, Гвинеи-Бисау, Мали, Нигерии, Сенегала и Того. Чтобы продвигать торговлю и поддерживать более обоснованное принятие решений, новый портал, который будет запущен в 2018 году, будет предоставлять актуальную информацию о рынке, новости, а также базу данных региональных компаний и возможности для бизнеса. Система также будет включать виртуальный магазин для таких товаров, как кофейные капсулы из Кот-д'Ивуара, масло ши из Буркина-Фасо, ананасовый сок из Бенина и продукты баобаба из Сенегала.

Академия торговли МСП, созданная ИТС, теперь включает курс по конкурентному анализу, который позволяет участникам, которые в основном работают на УСТИ, разрабатывать онлайн-решения для отслеживания и распространения информации о продуктах и рынках, представляющих интерес для их клиентов.

Спонсоры в 2017 г.

Основные спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция

Спонсоры отдельных проектов

Карибский банк развития, Европейский союз, Федерация европейских производителей кормов, Международная организация труда, Индонезия, Исламский центр развития торговли, ITHRAA Оман, Национальный институт политических исследований, Республика Корея, Сайм Дэрби, Южная Африка, Программа развития Организации Объединенных Наций, Соединенные Штаты

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Обучение южноафриканских дипломатов, помогающих предприятиям выйти на новые рынки



Проблема

Как и многие развивающиеся страны, Южная Африка стремится использовать торговлю, чтобы удовлетворить ожидания населения в отношении роста и создания рабочих мест и чтобы диверсифицировать экономику зависящую от сырьевых товаров. Хотя страна является активным участником международных дипломатических и экономических форумов, таких как Группа 20 ведущих стран и Всемирной торговой организации, политики Южной Африки хотят использовать глобальные рынки для увеличения торговых и инвестиционных потоков, особенно в трудоемких секторах.

«Белая книга по внешней политике» Южно-Африканской Республики за 2011 г. предписывает дипломатам проводить консультации с правительством и деловым сектором по вопросам экономического и рыночного развития и рынков, а также повышать конкурентоспособность южноафриканских товаров и услуг на региональных и глобальных рынках. По оценкам ИТС, в настоящее время у Южной Африки существует 31,4 млрд долл. США неиспользованного экспортного потенциала, в основном в секторах, не связанных с добычей ископаемых, таких как производство и сельское хозяйство, что представит собой значительное дополнение к товарному экспорту за 2016 год стоимостью 74,1 млрд долл. США.

В рамках перехода к более экономически ориентированной дипломатии правительство стремилось лучше снабжать своих дипломатов, чтобы они были способны определить торговые возможности и помочь южноафриканским предприятиям реализовывать экономические интересы на международных рынках. В то же время правительство хотело создать внутреннюю учебную программу для обеспечения того, чтобы дипломаты и другие официальные лица располагали инструментами и пониманием позиции страны в мировой экономике для разработки соответствующей политики.

Решение

В 2017 году Департамент международных связей и сотрудничества Южной Африки (DIRCO) привлек ИТС к проведению двух обучающих семинаров для 36 должностных лиц. Первый разъяснил страновым секциям и ответственным лицам, принцип действия инструментов анализа рынка ИТС, таких как Торговая карта, которая предоставляет актуальную статистику и индикаторы рыночных тенденций по 220 странам, или Карту доступа к рынку, которая охватывает данные о тарифах и правилах импорта. Цель заключалась в том, чтобы предоставить возможность проводить исследования и отвечать на запросы по экспортным возможностям; разрабатывать технико-экономические обоснования входа на рынки в секторах с высоким потенциалом; и способствовать разработке эффективных стратегий для южноафриканских компаний, стремящихся выйти на новые рынки.

Второй семинар подготовил меньшую группу участников для обучения другим навыкам использования инструментов ИТС для анализа рынка. Восемь из них были сертифицированы, для обучения других должностных лиц DIRCO проведению анализа рынка и демонстрации привлекательности экономики Южной Африки потенциальным инвесторам и торговым партнерам.

Результаты

Участники сообщают, что обучение, которое завершилось в июне, помогло им лучше анализировать рынки и принимать решения, связанные с торговлей. В октябре 2017 года DIRCO поручила одному из сертифицированных тренеров Огауфи Масиби Мампане обучить анализу рынка коллег из DIRCO, включая будущих руководителей дипломатических миссий.

«Общий прием тренинга был очень хорошим», — сказала она. «Главы миссии стремились использовать инструменты ИТС самостоятельно. Они высоко оценили как обучение, так и



1.–3. Обучение южноафриканских дипломатов использованию инструментов анализа рынка ИТС

«Я считаю, что обучение обращению с инструментами ИТС для анализа рынка подготовило меня к изучению торговых и инвестиционных возможностей. Я смогу эффективно содействовать экспорту Южной Африки и поддерживать устойчивые, всеобъемлющие и взаимовыгодные торговлю и инвестиции».

Эндрю Адамс, торговый представитель Южной Африки

инструменты и призвали к повторному проведению таких занятий».

В январе 2018 года еще один чиновник, Эндрю Адамс, присоединился к южноафриканскому консульству в Милане в качестве торгового консула.

«В современном мире дипломатия изменилась — от политической направленности до более экономической», — сказал он. «Если дипломат желает преуспеть в продвижении своей страны, ему необходимы соответствующие навыки, соответствующая подготовка и, что важно, инструменты.

«Были случаи, когда экономические возможности были затруднены из-за отсутствия подготовки и планирования в отношении анализа рынка — ситуации, которых можно было бы избежать с помощью глубоких исследований и анализа. Я считаю, что обучение обращению с инструментами ИТС для

анализа рынка подготовило меня к изучению торговых и инвестиционных возможностей. Я смогу эффективно содействовать экспорту Южной Африки и поддерживать устойчивые, всеобъемлющие и взаимовыгодные торговлю и инвестиции».

Будущее

В 2017 году ИТС провел аналогичную учебную работу в Непале и Украине, а в 2018 году запланированы программы для семи стран Центральной Азии и Карибского острова Сент-Люсия.

Заглядывая в будущее, ИТС планирует создать сеть сертифицированных тренеров в области анализа рынка и исследований. Программа будет нацелена на то, чтобы каждый год в развивающихся странах насчитывалось до 25 тренеров, а также онлайн-портал, предлагающий курсы повышения квалификации, преподавательскую поддержку и обновления новых разработок в наборе инструментов анализа рынка ИТС.



Спонсор

Южная Африка

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Проведение бизнес-опросов для содействия филиппинским ММСП в преодолении препятствий в экспоре



Проблема

Для компаний по всему миру соответствие техническим нормам и стандартам продукции становится все более важной частью ведения бизнеса как на международной арене, так и внутри страны. Микро-, малые и средние предприятия (ММСП) в развивающихся странах часто страдают от фиксированных расходов на соответствие сложным и изменяющимся требованиям к качеству на целевых рынках.

Компании, исследованные ИТС в отношении нетарифных мер (НТМ), обычно сообщают, что технические требования и процедуры оценки соответствия являются значительными препятствиями на пути к успешному экспорту. Это особенно справедливо для компаний на Филиппинах, где почти три четверти из 1 150 компаний, опрошенных ИТС в 2015 и 2016 годах в сотрудничестве с Департаментом торговли и промышленности Филиппин (ДТИ), заявили, что обременительные правила затрудняют их способность к торговле. Почти 60% препятствий на пути экспорта, о которых сообщают филиппинские компании, относятся к мерам, включая требования к сертификации, тестированию и маркировке продукции. И хотя нормативы, которые предприятия находят обременительными, обычно поступают от торговых партнеров, многие внутренние процедуры, связанные с трансграничной торговлей, также излишне сложны.

Для Oryspa Spa Solutions, филиппинской компании по производству продуктов для здоровья и красоты, влияние высоких местных производственных затрат на ее экспортную конкурентоспособность усугубляется сложными требованиями к документации экспортных процедур, а также доставки и логистики.

Решение

После проведения делового исследования ИТС и ДТИ использовали результаты для формулирования конкретных рекомендаций по устранению выявленных торговых препятствий с упором на ускорение соответствия филиппинских продуктов иностранным нормативам. Рекомендации, в которых содержится призыв к оказанию технической помощи и выделению для ММСП дополнительных мощностей, для соответствия с требованиями тестирования, сертификации, фумигации и маркировки, включены в план развития экспорта страны, направленный на перебалансирование экономики от потребления к инвестициям и экспорту.

В то же время ИТС работал над тем, чтобы помочь избранным филиппинским компаниям применять рекомендации на практике. В рамках своей консультационной инициативы по управлению качеством экспорта в партнерстве с республикой Корея эксперты из корпорации Малого и среднего бизнеса (SBC) республики Кореи были доставлены на Филиппины в конце 2017 года для предоставления углубленных консультационных услуг пяти ММСП. Среди этих компаний были Oryspa и Herbanext Laboratories, филиппинский производитель растительных экстрактов, стремящийся выйти на международные рынки.

Эксперты из SBC, некоммерческой организации, финансируемой правительством, которая поддерживает рост и конкурентоспособность сектора ММСП в республике Корея, обучили сотрудников пяти компаний тому, как создавать и поддерживать системы управления качеством в соответствии с ISO 9001, ключевым международным стандартом систем управления качеством. Цель состояла в том, чтобы оснастить компании средствами для улучшения качества продукции и производственных процессов.



2



3

1. Обучение управлению качеством в Herbanext Laboratories, Филиппины 2. Обучение управлению качеством в Oryusra, Филиппины 3. Национальный круглый стол по НТМ, Филиппины

Результаты

Нора К. Террадо, заместитель секретаря DTI, рассматривала рекомендации как упражнение в совместной разработке политики на основе фактических данных для снижения внутренних и внешних барьеров в торговле.

«Благодаря совместной работе мы можем определить конкретные проекты, средства правовой защиты и решения, которые позволят разработать более эффективную политику, а также национальные и секторальные планы действий», — сказала она. Ее отдел стремился отреагировать на рекомендации, вытекающие из исследования, проведением семинаров по фумигации и новым международным стандартам и работой над соглашениями о взаимном признании, которые позволили бы филиппинским агентствам по сертификации получить более широкое признание на международных рынках.

Филиппинские фирмы, которые участвовали в тренинге под руководством SBC, выразили уверенность в том, что подготовка специалистов из Республики Корея поможет им преодолеть препятствия в экспорте.

Пэт Де Рамос, сотрудник отдела франчайзинга в Oryusra, отметил, что обучение поможет его компании улучшить системы управления качеством и корпоративную культуру; в данный момент он перерабатывает свои ключевые показатели эффективности.

Филипп С. Крус, президент Herbanext Laboratories, заметил, что обучение по улучшению схемы расположения оборудования и санитарной обработке завода поможет компании лучше соответствовать международными

«Благодаря совместной работе мы можем определить конкретные проекты, средства правовой защиты и решения, которые позволят разработать более эффективную политику, а также национальные и секторальные планы действий».

Нора К. Террадо, заместитель секретаря Департамента торговли и промышленности Филиппин

требованиями к качеству. Один из методов был посвящен внедрению методологии 5S, японского подхода к организации рабочего места, предназначенного для максимального повышения эффективности и безопасности при минимизации затрат.

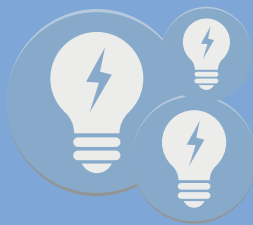
Будущее

В дополнение к Филиппинам, консультационная инициатива ITC по управлению качеством в области экспорта проводит обучение ММСП в Перу, аналогично информированном об уроках, извлеченных из деловых исследований по НТМ. Продолжая модель трехстороннего сотрудничества, SBC республики Корея будет продолжать оказывать консультативную поддержку, по запросу вовлекая в нее новые предприятия и страны. Результаты исследования НТМ будут использоваться для адаптации учебных мероприятий и определения компаний, которые могут извлечь из этого выгоду.



Спонсоры

Республика Корея, Великобритания



Глобальная торговая помощь: универсальный пункт доступа к информации о рынке для ММСП



Проблема

В бизнесе время — деньги, а знание — сила. Приобретение предприятиями информации, необходимой для международной торговли, является трудоемким и дорогостоящим процессом, непропорционально затратным для микро-, малых и средних предприятий (ММСП). Проще говоря, для ММСП отсутствие доступа к информации является препятствием для участия в глобальных рынках.

За последнее десятилетие, многие правительства, частные компании и международные агентства, разработали и разместили в интернете информационные ресурсы, способствующие развитию торговли. Среди них есть и собственные цифровые информационные ресурсы ИТС и платные коммерческие инструменты навигации среди тарифов, предоставляющих данные об импорте или экспорте. Многообразие отдельных инструментов, каждый из которых дает ответы на разные вопросы с разной степенью качества, оказывается для ММСП непреднамеренным лабиринтом цифровых интернет-сервисов, нивелируя саму цель облегчения доступа к информации.

Компании, исследованные ИТС, обычно указывают на отсутствие доступа к информации ключевым препятствием в расширении их участия в трансграничной торговле; делегаты из стран, входящих в рабочую группу «Друзья ММСП», сделали аналогичный вывод на семинаре Всемирной торговой организации (ВТО) в октябре 2017 года, добавив, что решение этой проблемы должно учитывать местную специфику каждой территории.

Решение

В сотрудничестве с Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и ВТО, ИТС в декабре 2017 года приступил к осуществлению инициативы «Глобальная торговая помощь». Задуманная как простой в использовании централизованный инструмент для решения проблемы доступа к информации, справочная служба станет универсальным местом в котором ММСП смогут получить доступ к информации о тарифах, нетарифных требованиях рынка, торговых процедурах и документации, деловых возможностях и политической среде.

ИТС, ЮНКТАД и ВТО проявляют взаимодополняющие интересы в отношении торговой информации. Эти три организации уже работают вместе над сбором и распространением данных о применяемых тарифах и нетарифных мерах. Объединившись над работой по «Глобальной торговой помощи», они увеличат свое влияние на прозрачность ведения бизнеса.

Информация справочной службы настраивается по продукту и искомой стране. Например, бангладешская компания, стремящаяся экспортировать креветки во Францию, сможет получить доступ к информации о любых применимых тарифах (ноль, благодаря торговым преференциям Европейского союза для наименее развитых стран), соответствующих налогам, как, например, 20% налоге на добавленную стоимость Франции и европейских стандартах безопасности и здоровья, которым должны будут соответствовать креветки. Через службу поддержки компания смогла бы найти пошаговые разъяснения для связанных с торговлей процедур и требований к документации, которые она должна будет выполнить для доставки креветок в ЕС. Там же она найдет список импортеров креветок во Франции, а также данные о тенденциях спроса, датах и местах проведения торговых ярмарок. Это все виды информации, которую ММСП обычно сложно найти.



2



3

1.&3. Мобильное приложение и стационарная версия «Глобальной торговой помощи» Helpdesk ©shutterstock.com 2. Запуск инициативы «Глобальная торговая помощь», Буэнос-Айрес

На сегодняшний день служба поддержки, доступная в интернете, представляет собой бета-версию, что означает, что это предварительная версия, в которую, в течение трехлетнего периода, будут постоянно добавляться данные, сначала из ИТС, а затем постепенно и организациями в странах, охваченных системой. В числе будущих функций: оповещения по электронной почте о секторах и рынках, представляющих интерес для пользователей, и настраиваемые панели мониторинга, содержащие информацию, наиболее актуальную для бизнеса пользователя.

Служба поддержки была продемонстрирована рабочей группе «Друзья ММСП» и аудиториям Общественного форума ВТО, а также Министерской конференции в Буэнос-Айресе. Реакция была в целом положительной.

«Глобальная торговая помощь» станет универсальным пунктом в котором ММСП смогут получить доступ к информации о тарифах, нетарифных требованиях рынка, торговых процедурах и документации, деловых возможностях и политической среде.

Будущее

Помимо использования данных ИТС, ЮНКТАД и ВТО, справочная служба будет привлекать ресурсы от ряда международных организаций и банков развития, включая Межамериканский банк развития (МБР), Организацию Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и Группу Всемирного банка. К 2020 году портал HelpMeTrade.org будет функционировать в полную силу.

Инициатива справочной службы заключается не только в распространении информации, но и в ее сборе. В развивающихся и наименее развитых странах ИТС и его партнеры будут оказывать индивидуальную поддержку национальным правительствам, а также образовательным и другим учреждениям, таким как агентства по содействию торговле, для преодоления ограничений возможностей в области поиска и обновления торговой информации. Цель состоит в том, чтобы дать возможность местным заинтересованным сторонам поддержать справочную службу и разработать способы взаимодействия для конкретных стран или регионов. Между тем, национальные и региональные способы взаимодействия будут одновременно служить обязательствам правительств в рамках соответствия с Соглашением ВТО по упрощению процедур торговли, о публикации в интернете информации о пограничных процедурах в ясной и доступной форме.



8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ



10 СОКРАЩЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА



17 СОВМЕСТНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Спонсоры

Германия, Швейцария

Партнеры

МБР, ЮНКТАД, ЮНИДО, Всемирный банк, Всемирная таможенная организация, ВТО



Формирование благоприятных условий ведения бизнеса

Стратегия развития торговли

Программа «Стратегия развития торговли» помогает должностным лицам в странах-партнерах определять приоритеты, задавать направления политики и предпринимать шаги для дальнейшей интеграции национальной экономики в международную торговлю и инвестиционную деятельность. Благодаря разработке и управлению отраслевыми, национальными и региональными стратегиями, программа направлена на достижение более высоких показателей эффективности торговли на рынке — особенно микро, малыми и средними предприятиями (ММСП) — для усиления роста, создания рабочих мест и улучшения уровня жизни.

Ключевые результаты



130 млн долл. США выделены Шри-Ланкой для реализации рекомендаций Национальной стратегии экспорта



11 стратегических решений, осуществляемых в 8 странах



7 платформ для диалога государства и частных лиц, созданных для управления и мониторинга реализации стратегии

Резюме

В **Шри-Ланке** ИТС содействовал разработке новой Национальной стратегии экспорта (НСЭ), затрагивающей интересы сотен заинтересованных сторон, включая правительство; организации содействия торговле; группы частного сектора (например, торговые палаты); и отраслевые бизнес-ассоциации, а также партнеров по развитию, включая Всемирный банк. Правительство Шри-Ланки выделило 130 млн долл. США на реализацию инициатив НСЭ в таких областях, как инфраструктура, правовые реформы и брендинг.

На **Маврикии** ИТС поддержал разработку и запуск первой в стране НСЭ. Несколько рекомендаций по НСЭ были внесены в национальный бюджет. В бюджете предусмотрены бизнес-инкубаторы; осуществление реформ по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ); упрощение сертификации для экспортеров в приоритетных отраслях; и содействие торговле женских бизнес-ассоциаций.

В **Непале** ИТС содействовал разработке четырех отраслевых экспортных стратегий для повышения международной конкурентоспособности и проникновения на рынок чая, кофе, крупного кардамона и бумаги ручного производства, производимых страной. ИТС провел анализ цепочки создания стоимости и обеспечил, чтобы каждая из «дорожных карт» политики отражала вклад государственного и частного секторов.

В рамках программы ИТС «Расширение прав и возможностей молодежи» (РПМ) в **Гамбии**, «Дорожная карта» по стратегическому развитию молодежи и торговли определила сектора с высоким потенциалом роста и занятости и изложила конкретные политические реформы и



1. Национальная стратегия экспорта, Маврикий 2.&3. Производство бумаги, Локта, Непал

образовательные инвестиции, необходимые для преобразования возможностей в деловую активность и рабочие места. Эти рекомендации, которые будут внедрены с 2018 года, будут охватывать такие сектора, как сельское хозяйство; легкую промышленность; туризм; информационно-коммуникационные технологии (ИКТ); транспорт и логистику.

ИТС оказал поддержку **Украине** при разработке «Дорожной карты» стратегического развития торговли, в которой сформулированы видение, цели и приоритеты развития экспорта и конкурентоспособности страны. Документ был принят настолько хорошо, что Украина обратилась к ИТС с просьбой поддержать ее в разработке комплексной НСЭ в 2018 году. В **Сент-Люсии** ИТС и правительство создают аналогичную «Дорожную карту» для разработки совместно финансируемой НСЭ. В **Мали** в рамках «Дорожной карты» стратегического развития торговли был представлен план, основанный на рыночных механизмах, который способствует повышению добавленной стоимости и экспорту в таких секторах, как шкуры и кожи; карите; манго; кунжут; текстиль и одежда; и ИКТ.

В **Афганистане** ИТС координировал процесс консультаций с участием лидеров отрасли, владельцев малого бизнеса, фермеров и политиков со всей страны, чтобы понять препятствия и возможности для интеграции страны в региональные и глобальные рынки (см. Пример из практики). Эти разработки легли в основу НСЭ Афганистана, разработка которой будет завершена в 2018 году, а также дополнительного документа — «Национальной торговой политики», который будет поддерживать процесс реформирования политики и институтов.

ИТС и Всемирная туристская организация (ЮНВТО) разработали методологию стратегии экспорта туризма, которая представляет собой план для стран, стремящихся развивать конкурентоспособные сектора туризма.

Содействие торговле

Программа упрощения процедур торговли работает с политиками и частным сектором в целях сокращения расходов на ведение трансграничного бизнеса путем устранения нетарифных барьеров и упрощения трансграничных процедур, в том числе с помощью реализации Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (УПТ). Также она оказывает помощь региональным учреждениям в разработке процессов и механизмов для осуществления УПТ на согласованной основе на региональном уровне.

Ключевые результаты



Предприятия из **19 стран** обучены положениям Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли



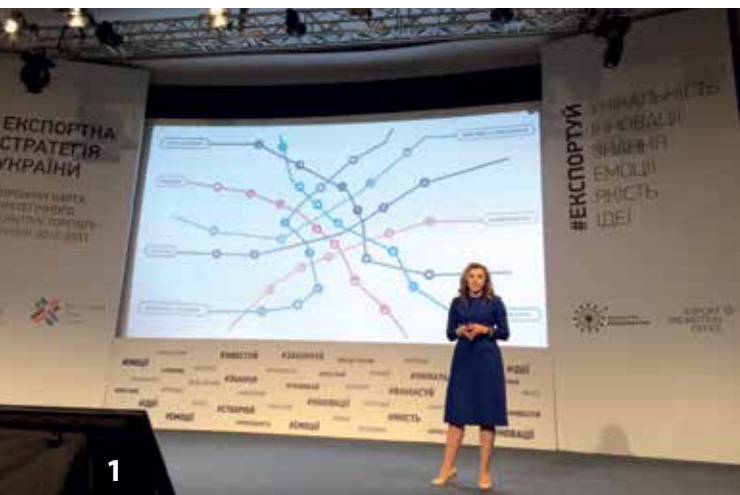
Создан **Региональный комитет по упрощению процедур торговли** для Западноафриканского экономического и валютного союза



Разработана модель для согласованных региональных **информационных порталов содействия торговле** в Восточноафриканском сообществе

Резюме

В 2017 году ИТС основывался на прежней работе с **Экономическим и валютным союзом Западной Африки** (ЗАЭВС), который помог ему создать Региональный комитет по содействию торговле (РКСТ). Это будет первый подобный комитет, который будет координировать и контролировать



1



2

1. Запуск стратегической «дорожной карты» по развитию торговли, Украина 2. Семинар по стратегической «дорожной карте» развития торговли, Сент-Люсия

осуществление УПТ на региональном уровне. Его появление обосновано созданием более предсказуемой торговой среды в регионе, которая, в свою очередь, будет стимулировать внутрирегиональную торговлю, а также торговый обмен с остальным миром. Члены ЗАЭВС в 2017 году утвердили структуру и мандат РКС; комитет должен быть официально основан в 2018 году. Прежде ИТС поддерживал членов ЗАЭВС в достижении единого консенсуса по незамедлительному внедрению обязательств по УПТ и выбору какие из них осуществить после получения технической и финансовой помощи.

ИТС также помогал ЗАЭВС в подготовке к оцифровыванию сертификата происхождения, документа, который позволяет товарам, происходящим из стран-членов, свободно перемещаться внутри региона без наложения внешних тарифов. ИТС рассмотрел существующие законы и вынес рекомендации по внедрению нового электронного сертификата, что снизит затраты для трейдеров по всему региону.

В **Восточноафриканском сообществе** ИТС объединил усилия с Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) для разработки согласованной модели интернет-платформ, которая требуется от каждого члена ВТО, в рамках УПТ, для обеспечения торговцам легкого доступа к таможенной документации и информации о пограничных процедурах. Первый портал был запущен в Кении в конце 2017 года, еще три должны быть запущены до конца 2018 года. Общая модель для этих платформ по всему региону упростит межстрановые сопоставления.

ИТС опубликовал подробную методологию внедрения УПТ на региональном уровне. Доклад «Внесение «дорожной карты» в региональную интеграцию с Соглашением ВТО по содействию торговле» поможет политикам активизировать торговлю между соседними странами путем реализации УПТ на региональном уровне.

ИТС также продолжил свою работу по обучению предприятий — более 450 в 2017 году из 19 стран — преимуществу упрощения процедур торговли (см. Пример из практики).

Поддержка торговых переговоров и политических реформ

Программа «Поддержка торговых переговоров и реформ политики» предусматривает оказание содействия торговым палатам и другим деловым организациям в формулировании взглядов на бизнес и эффективном участии в политических процессах, с тем чтобы торговые переговоры, национальная политика в различных сферах и законодательные реформы наиболее точно отражали мнение хорошо информированных представителей частного сектора. ИТС также работает с высшими должностными лицами над улучшением их понимания взглядов, распространенных в бизнес-среде.

Ключевые результаты



2 национальные торговые политики, в Афганистане и Тонге, разработанные при технической поддержке ИТС



2 этапа двусторонних переговоров о вступлении в ВТО, завершены Суданом при поддержке ИТС

Резюме

В **Тонге** и **Афганистане** ИТС оказал поддержку соответствующим министерствам торговли в разработке документов Национальной торговой политики. В обоих документах были представлены реформы, способствующие торговле, направленные на укрепление возможностей национальных институтов, создание благоприятных для бизнеса политик и внедрение нормативных положений в соответствии с международными и региональными обязательствами. Они были разработаны с помощью итеративного процесса с участием представителей



3.—4. Запуск марки ананасов, Бенин 5. Национальная стратегия экспорта, Афганистан

ассоциаций частного сектора; местных и международных экспертов; и национальных, а также региональных консультаций с заинтересованными сторонами. Премьер-министр Тонги одобрил реализацию Национальную торговую политику в тихоокеанском островном королевстве. Документ Афганистана будет представлен в Высокий экономический совет страны для одобрения в начале 2018 года.

В 2017 году ИТС продолжил поддерживать заявку **Судана** на вступление в ВТО, предоставляя консультационные услуги Хартому, поскольку тот дважды завершал двусторонние переговоры о доступе к рынкам, которые являются центральным компонентом процесса присоединения. ИТС также оказал Судану содействие в формулировании предложения о предоставлении услуг на рынке, а также в ответах на вопросы членов ВТО, касающихся Меморандума о режиме внешней торговли, который был предоставлен страной в глобальный торговый орган в 2016 году.

После возобновления преференциального торгового доступа ЕС к экспорту из **Шри-Ланки** в рамках брюссельской программы Общей схемы дополнительных привилегий (ОСДП), ИТС работал над тем, чтобы предприятия Шри-Ланки могли максимально использовать эту схему. ИТС провел работу с должностными лицами Шри-Ланки, чтобы они могли лучше понять требования ЕС к соблюдению требований ОСДП, дополняя это бизнес-руководством, опубликованным на английском, сингальском и тамильском языках, для разъяснения, как ключевые экспортные сектора могут использовать эту схему.

Кроме того, в Шри-Ланке ИТС поддержал два местных учреждения, Институт последипломного управления и Национальный институт экспорта, включив в учебные предложения новые учебные планы по формулированию торговой политики. ИТС будет работать с ними для разработки дополнительных модулей обучения.

Спонсоры в 2017 г.

Основные спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция

Спонсоры отдельных проектов

Карибский банк развития, Европейский союз, Финляндия, Германия, Италия, Япония, Катарский банк развития, Швейцария, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Прислушиваясь к мнению частного сектора в реформах по упрощению торговли



Проблема

Скорость и эффективность — чуть современного производства товаров и торговли. Сложные таможенные процедуры и устаревшая пограничная инфраструктура повышают торговые и временные затраты, что отрицательно сказывается на способности предприятий подключаться к международным цепочкам добавленной стоимости.

Постоянные расходы, связанные с задержками на границах и соблюдением экспортных и импортных процедур, непропорциональны для микро-, малых и средних предприятиях (ММСП), которые по определению имеют меньше ресурсов и масштаб экономики, чем их более крупные конкуренты. Такое влияние может быть особенно сильным для развивающихся и наименее развитых странах, где деловая среда зачастую менее благоприятствует международной торговле.

Неэффективность пограничных зон препятствует торговле между соседними странами, даже когда дипломаты проводят региональную экономическую интеграцию, это затормозит потенциал компаний по формированию региональных цепочек добавленной стоимости и успеху на новых рынках.

Соглашение Всемирной торговой организации (ВТО) по упрощению процедур торговли (УПТ), вступившее в силу в феврале 2017 года, обещает сократить задержек и издержки на границе, упростив пограничные процедуры и сделав их более прозрачными. В соглашении содержатся новые положения, обещающие техническую и финансовую помощь развивающимся и наименее развитым странам в осуществлении их будущих обязательств в отношении УПТ. Несмотря на это, такая помощь является недостаточным условием для торговли, способствующей реформам, для обеспечения максимально возможного эффекта. На долю частного сектора приходится основная часть торговли, это объясняет более частые его столкновения с задержками на границе. Слишком частыми, однако, сектор исключен из реформ, что ограничивает понимание политиками практических нагрузок, с которыми сталкиваются трейдеры в трансграничных операциях.

Решение

ИТС работает над устранением разрыва между торговцами и пограничными ведомствами, чтобы обеспечить включение взглядов частного сектора в разработку, формулировку, осуществление и мониторинг реформ. Он создает возможности для экспортеров, импортеров, экспедиторов и агентов по доставке, чтобы понять стоимость трансграничной неэффективности; юридические обязательства, изложенные в УПТ; и передовой опыт в отношении процедур трансграничной торговли.

ИТС работает над устранением разрыва между торговцами и пограничными ведомствами, чтобы обеспечить включение взглядов частного сектора в разработку, формулировку, осуществление и мониторинг реформ, для обеспечения соответствия с Соглашением по упрощению торговли ВТО.

Важным компонентом деятельности ИТС является поддержка включения голосов частного сектора в институциональные платформы для планирования и мониторинга упрощения процедур торговли, которые УПТ требует создавать от членов ВТО.

В 2017 году ИТС провел двухдневные интерактивные учебные курсы по УПТ более чем для 450 предприятий из 19 стран, включая Аргентину, Мьянму, Папуа-Новая Гвинея, Саудовскую Аравию и Объединенную Республику Танзанию. Основная цель короткого курса заключалась в том, чтобы обучить деловое сообщество пониманию требований и потенциальных выгод, возникающих в связи с УПТ, а также иметь возможность конструктивно взаимодействовать с политиками во время внутреннего внедрения. Участники, в основном мелкие торговцы и чиновники из пограничных ведомств, принимали практиковались в основном на реальных примерах. Особое внимание было уделено тому, чтобы предприятия могли понять технические вопросы и отстаивать конкретные политические рекомендации, которые отражают пограничные проблемы, с которыми они сталкиваются на местах.



1. Тренинг по упрощению процедур торговли, Кузалу. ©shutterstock.com 3. Семинар представителей частного сектора по упрощению процедур торговли, Монровия, Либерия

Результаты

В Шри-Ланке ИТС создал восьмимодульный курс электронного обучения, направленный на то, чтобы помочь экспортерам пищевых продуктов, специй и одежды улучшить методы управления экспортом. Курс собирает в единой цифровой платформе все пошаговые правила и процедуры, а также учреждения, участвующие в экспорте из Шри-Ланки на региональные и европейские рынки. В целях повышения эффективности курса были опрошены таможенные органы, чтобы выявить наиболее распространенные ошибки, которые допускают торговцы при экспорте. Их комментарии относительно технической составляющей были включены в материал курса электронного обучения. Участники сообщают, что курс, который будет размещен в Национальном институте экспорта, обеспечил четкое понимание всех процессов экспорта и знания о том, как избежать дорогостоящих ошибок, связанных с нормативными и процедурными требованиями при экспорте.

Результатом поддержки ИТС стало то, что частный сектор Шри-Ланки тесно связан с определением правительством того, как наилучшим образом выполнять реформы для внедрения УПТ.

На семинаре в октябре 2017 года, где ИТС содействовал обсуждению того, как определить приоритеты мер УПТ на основе сложности и воздействия, 14 торговых представителей поделились приоритетами сектора с должностными лицами правительства. Это обсуждение помогло донести информацию о содержании официального заявления правительства Шри-Ланки в ВТО о его оставшихся обязательствах УПТ.

Учебная работа ИТС, связанная с УПТ для частного сектора, оказала заметное влияние на способность предприятий

организовывать и отстаивать их интересы. Например, во время семинара в Кении в ноябре 2017 года участвующие предприятия представили национальным органам предложения о том, как улучшить недавно созданный Национальный портал содействия торговле (сам по себе продукт совместного проекта ИТС и Конференции ООН по торговле и развитию). Портал, отвечающий требованиям прозрачности, установленный в УПТ, представляет собой цифровую платформу, описывающую пошаговые процедуры импорта и экспорта конкретных товаров, а также затраты, время ожидания и правовые источники для каждого. Предприятия предложили порталу отслеживать дополнительные товары и добавлять новые функции, чтобы лучше реагировать на потребности пользователей.

В рамках более широкой инициативы по расширению торговли в Западноафриканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС), ИТС поддержал идею включения участия государственного и частного секторов в новаторский региональный (в отличие от национального) комитет по упрощению процедур торговли.

Будущее

Забегая вперед, ИТС по-прежнему привержен поддержке реализации УПТ. ИТС будет продолжать оказывать поддержку национальным и региональным комитетам по упрощению процедур торговли для работы с частным сектором в реализации и контроле УПТ. В Восточноафриканском сообществе ИТС будет поддерживать совершенствование национальных и общесекторальных порталов по упрощению процедур торговли. Кроме того, ИТС будет помогать некоторым западноафриканским и арабским государствам выполнять конкретные требования УПТ, такие как процедуры предварительной обработки и электронный обмен сертификатами происхождения. ИТС также разрабатывает курс электронного обучения, предназначенный для ММСП.

9 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ,
ИННОВАЦИИ И
ИНФРАСТРУКТУРА



16 МИР И ВЕРХОВЕНСТВО
ЗАКОНА



17 СОВМЕСТНОЕ
ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ



Спонсор

Финляндия

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закладывая политические основы для развития афганской торговли



Проблема

Как и многие постконфликтные государства, Афганистан рассматривает экономический рост, создание рабочих мест и социальную стабильность как глубоко взаимосвязанные процессы. Рост торговли товарами и услугами может внести важный вклад в экономику страны и средства к существованию ее граждан.

Расширение торговых связей Афганистана стало приоритетом для правительства президента Ашрафа Гани с момента его вступления в должность в сентябре 2014 года. Страна, не имеющая выхода к морю, присоединилась к Всемирной торговой организации (ВТО) в 2016 году, предоставив ей предсказуемые условия доступа для большинства стран мира. Кабул также стремился установить торговые пути к своим ключевым рынкам. Правительство подписало транзитные соглашения с Туркменистаном, Азербайджаном и Грузией в рамках предлагаемого наземного и морского торгового маршрута в Европу, получившего название «Лазурный коридор». Он подписал торговые и транзитные соглашения с соседними Узбекистаном и Таджикистаном, улучшив доступ к Китаю и Российской Федерации. Торговля с Индией начала поступать через иранский порт Хабахар и афгано-индийский воздушный коридор, который с июня 2017 года предоставил субсидированный воздушный транспорт для перевозки грузов из Кабула и Кандагара в Дели и Амритсар.

Тем не менее, улучшение доступа к рынкам и транспортным связям не будет достаточным для оживления масштабов афганской торговли. Десятилетия конфликта нанесли ущерб рабочей силе страны, нарушили ее исторические торговые модели и оставили свои предприятия ограниченными знаниями о международных рынках. Будущие экспортеры должны преодолеть нестабильность безопасности, разрушенную инфраструктуру, плохую бизнес-среду и высокие торговые издержки.

Даже сказочные истории успеха, такие как афганский сектор шафранов, были отгружены на некоторые европейские рынки из-за загрязнения, которое превысило нормы регулирования здоровья и безопасности. Афганские сухофрукты, особенно изюм, встретили подобную судьбу из-за некачественной обработки и хранения.

Для того чтобы афганский частный сектор конкурировал на международных рынках, увеличение потенциала на уровне фирм, например, для удовлетворения рыночных требований, должно идти рука об руку с более благоприятной политикой и институциональной средой. Эта комбинация особенно важна для микро-, малых и средних предприятий (ММСП), на которые приходится львиная доля рабочих мест в Афганистане.

Решение

Основываясь на своей поддержке вступления Афганистана в ВТО, ИТС работает с Министерством торговли и промышленности Афганистана (МОСИ) и Торгово-промышленной палатой Афганистана (АССИ) и Торгово-промышленной палатой для женщин Афганистана (АВССИ), чтобы афганские ММСП могли участвовать в международной торговле и получать выгоду от региональной экономической интеграции.

Основная цель инициативы по продвижению афганской торговли, начатой в ноябре 2016 года, заключается в укреплении национального потенциала для разработки и осуществления политических реформ и институциональных инвестиций для улучшения политической среды и поддержки инфраструктуры для ММСП для торговли.

ИТС и его партнеры вначале работали над созданием двух всеобъемлющих документов по реформированию политики — Национальной экспортной стратегии и национальной торговой политики, которая создала бы общую политическую основу для усилий страны по увеличению объема производства и торговли в секторах с высоким потенциалом для экспорта и рабочих мест.

Чтобы сформировать содержание этих документов, партнеры по проекту активно стремились включить мнения частного сектора Афганистана, который долгое время считался маргинализированными в процессе торговой политики страны. АССИ организовала консультации с бизнес-лидерами и инвесторами в Кабуле, Мазари-Шарифе, Герате и Кандагаре, в конечном итоге встретилась с более чем 500 афганскими владельцами малого бизнеса и лидерами отрасли, которые коллективно сформировали консенсус по основным вопросам, препятствующим конкурентоспособности торговли в Афганистане.



1.– 3. Консультирование афганских заинтересованных лиц в Герате, Кандагаре и Кабуле

Результаты

Национальная экспортная стратегия (НЭС) определяет сектора с высоким потенциалом экспорта и создания рабочих мест, особенно для женщин и молодежи. Для каждого из секторов — ковры, сухофрукты и орехи, свежие фрукты и овощи, шафран, мрамор и гранит, драгоценные камни и ювелирные изделия — предлагаются меры по устранению недостатков, которые в настоящее время влияют на международную конкурентоспособность. Например, стратегия предусматривает организацию или укрепление ассоциаций фермеров для преодоления фрагментации, стимулирования экономии за счет масштаба и содействия оказанию технической помощи в секторе шафрана. Между тем, ковровая отрасль выиграет от лучшего брендинга, более простых таможенных процедур и большей поддержки, такой как торговые атташе, на внешних рынках. Стратегия также определяет, как исправить ключевые межсекторальные факторы, препятствующие афганскому экспорту. Создание механизмов для предоставления информации, связанных с торговлей и рынком, и укрепление институтов поддержки торговли и инвестиций, например, помогли бы ММСП лучше понять тенденции спроса и наладить связь на незнакомых рынках.

Национальная стратегия экспорта была представлена Совету министров Афганистана и Исполнительному комитету по приоритетам частного сектора страны в ноябре 2017 года. Это был важный последний шаг перед окончательным одобрением Высоким экономическим советом страны под председательством президента Гани.

Национальная торговая политика Афганистана была разрабатывалась в течение 2017 года и была завершена в начале следующего года. В документе рассматриваются факторы, препятствующие торговле в Афганистане, и предлагаются решения. Например, чтобы сбалансировать

доходы и потребности в промышленном развитии, он призывает к рационализации тарифного режима страны, который в настоящее время характеризуется случайным и неравномерно применяемым режимом освобождения от пошлин. Он также рекомендует упростить пограничные процедуры и требования к документации.

Процесс консультаций с афганским частным сектором, который сопровождал принятие каждого из двух документов, был почти оздоровительным.

«В этом процессе нас рассматривали партнером по команде, а не конкурентом», — сказал исполнительный директор АСЦИ Атикулла Нусрат.

Министр промышленности и торговли Афганистана Хумайон Расау сказал, что эти документы будут способствовать «сбалансированным отношениям между торговой интеграцией и устойчивым внутренним экономическим развитием».

Будущее

После официального одобрения НЭС ИТС и его партнеры организуют круглый стол доноров для поиска координации и поддержки реализации мер стратегии. ИТС будет оказывать техническую и консультативную поддержку афганскому правительству по вопросам, связанным с упрощением процедур торговли, а также по модернизации правил безопасности и охраны труда в стране, а также по повышению конкурентоспособности в секторе шафрана.

Как и НЭС, Национальная торговая политика будет сначала представлена Совету министров, а затем будет направлена на одобрение Высшего экономического совета.



Спонсор

Европейский союз



Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности

Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности

Министр торговли и промышленности Афганистана Хумайон Расау сказал, что эти документы будут способствовать «сбалансированным отношениям между торговой интеграцией и устойчивым внутренним экономическим развитием». После официального одобрения НЭС ИТС и его партнеры организуют круглый стол доноров для поиска координации и поддержки реализации мер стратегии. Другие мероприятия направлены на содействие диалогу между УСТИ, на поддержку создания новых организаций, когда это необходимо, и на укрепление отдельных аспектов индивидуальных УСТИ или их групп.

Ключевые результаты



219 УСТИ сообщили о улучшении управленческих и операционных показателей после сотрудничества с ИТС



100 % опрошенных УСТИ будут рекомендовать сотрудничество с ИТС своим коллегам

Резюме

В 2017 году УСТИ всего мира привлекали ИТС чтобы помочь оценить и управлять результатами, разработать более четкие стратегии, обновить портфели услуг, установить системы измерения результатов, укрепить сети и оптимизировать использование ресурсов. Это дало им богатый опыт, необходимый для помощи ММСП во взаимодействии с глобальными цепочками создания стоимости, успешном привлечении инвесторов и экспорте.

Поддержка ИТС УСТИ принимала множество форм, включая региональные семинары, создание и поддержку многострановых сетей УСТИ и предоставление услуг другим организациям. ИТС работает с УСТИ на разных уровнях: от прямого взаимодействия с деятельностью организации в течение многолетнего периода до «мягких» консультаций и обмена передовыми практиками. Кроме того, исследование ИТС «Конкурентоспособность МСП» помогает УСТИ понять, на что направить свои усилия, для достижения максимальной эффективности (см. Пример из практики).

Восемнадцать УСТИ, включая отраслевые ассоциации, торговые палаты и организации по содействию торговле и инвестициям, участвовали в интенсивном взаимодействии в рамках программы ИТС «Нацеленность на результат» в 2017 году, сравнивая свою эффективность и реализуя планы по улучшению своих услуг. Среди стран — Бангладеш, Ботсвана, Коста-Рика, Гамбия, Кения, Мали, Монголия, Непал, Пакистан, Перу, Филиппины, Руанда, Сенегал, Шри-Ланка, Уганда и Замбия.

В соответствии с тенденцией к объединению содействия торговле и инвестициям, агентство по содействию инвестициям в Коста-Рике, Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) стало первой организацией,



1. Обучение AIM for Results для торговой палаты и отраслевых ассоциаций, Касабланка 2. Региональный семинар УСТИ, Аккра, Гана

ориентированной исключительно на инвестиции, работающее в рамках сравнительного оценочного подхода ИТС. Также оно выступило ключевым партнером ИТС в поддержке организаций по поощрению торговли и инвестиций в Восточной Африке (см. Пример из практики).

ИТС провел региональные семинары в Гане, Марокко, Сент-Люсии и Шри-Ланке, в которых приняли участие представители более 60 УСТИ, чтобы сосредоточиться на том, как продемонстрировать ценность для членов; разрабатывать стратегии и ценные предложения; и предоставлять услуги, которые поддерживают финансовую устойчивость.

Вместе с Swisscontact, фондом международного сотрудничества в области развития, ИТС оценил надежность и приверженность общей идее 56 потенциальных институтов-партнеров из 11 стран, которые могли быть привлечены для реализации программы продвижения швейцарской импорта.

Кроме того, ИТС и члены Западноафриканского экономического и валютного союза (ЗАЭВС) создали первую официальную региональную сеть африканских организаций по содействию торговле. В поддержку сети организаций по содействию торговле региона ЗАЭВС ИТС содействовал установлению партнерских связей между ним и иберо-американским и карибским эквивалентом организации — REDIBERO.

РИСУНОК 2 Подход УСТИ к работе с клиентами



Спонсоры в 2017 г.

Основные спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция

Спонсоры отдельных проектов

Африканский гарантийный фонд, Барбадосское сотрудничество и сотрудничество в целях развития и инвестиций, Карибский банк развития, CINDE Коста-Рика, Расширенная интегрированная сеть, Европейский союз, Фонд Аргентины по содействию развитию и сотрудничеству в Европе, проект инициативы «Единая ООН» в Замбии, PROCORDOBA Аргентина, ПРОМПЕРУ Перу, Сент-Люсия, Swisscontact, Швейцария, торговая марка Восточная Африка, Программа развития Организации Объединенных Наций, Стандарты и механизм развития торговли

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Перенос формулы привлечения инвестиций Коста-Рики в Восточную Африку



Проблема

В большинстве стран существуют государственные, полупубличные или частные агентства, занимающиеся поощрением торговли и привлечением иностранных инвестиций. Когда они работают хорошо, они являются важным мостом между правительством и частным сектором, помогая своим бизнес-клиентам преодолевать асимметрию информации, распределять риски и получать доступ к государственным услугам.

Во многих развивающихся странах, особенно в Африке, агентствам по поощрению инвестиций приходится решать сложные задачи. Политика и бизнес-среда для инвестиций часто непрозрачны. Бренд страны не выделяет ее среди региональных конкурентов. Инвестиционные стимулы могут быть ненадлежащим образом обозначены. В этих местах агентствам по поощрению инвестиций часто не хватает сильных связей с местными экономическими игроками, хотя такие связи необходимы для прямых иностранных инвестиций для повышения производительности и обеспечения устойчивых преимуществ.

На оперативном фронте агентства по поощрению инвестиций с ограниченными ресурсами могут испытывать проблемы с наймом, обучением и удержанием хорошего персонала и укрепления репутации надежной организации. Они, как правило, отличаются прерывистым, неустойчивым обслуживанием клиентов, слабыми или отсутствующими механизмами учета, обмена информацией и институционального обучения. Такие учреждения порой не могут предложить потенциальным инвесторам согласованных решений или заниматься последующим ведением проектов, оказывая помощь существующим инвесторам. Неоптимальные системы управления означают, что такие агентства не точно измеряют свою производительность, что затрудняет оценку их достижений и, вследствие, и улучшение результатов.

Хотя инвестиционные агентства могут учиться у лучших исполнителей в других местах, им обычно не хватает ресурсов и доступа к ролевым моделям, необходимым для подражания передовой практике.

Решение

В рамках более широкого проекта, направленного на расширение торговли и инвестиций между Китаем и Африкой, ИТС работает над оказанием поддержки агентствам по содействию привлечения инвестиций в Эфиопии, Кении, Мозамбике и Замбии в целях повышения их потенциала по привлечению и поддержке прямых иностранных инвестиций. ИТС решил связать африканские организации с образцом для подражания — лучшим агентством Коста-Рики.

Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), агентство по содействию привлечению инвестиций в Коста-Рике, получило несколько наград за свои услуги, результаты и корпоративную культуру. Его профессионализм был подтвержден результатами сравнительного анализа, проведенного ИТС и разработанного специально для оценки возможностей агентств по содействию привлечению инвестиций. В оценке за август 2017 года были учтены управленческий, административный потенциалы и потенциал предоставления услуг агентством CINDE, а также были предложены целевые рекомендации по улучшению. Несмотря на небольшой размер, ограниченные ресурсы и крупных региональных конкурентов, CINDE обеспечивает исключительные результаты, уделяя особое внимание обслуживанию клиентов; межведомственному сотрудничеству; и решительному подходу к измерению результатов и постоянному совершенствованию. «Магическая формула» CINDE основана на разумном использовании онлайн-платформ, социальных сетей и существующих источников информации. Инновации являются основой культуры агентства: идеи, а не деньги, дают результаты. Этот подход имеет большое значение для африканских учреждений.

«Это сотрудничество очень интересно для нас, потому что в его основе обоюдный рост. В обучении и обмене мы изучаем новые перспективы, новые культуры и творческие способы решения проблем».

Хорхе Секейра, управляющий директор CINDE



1.–3. Трехстороннее сотрудничество в действии: должностные лица из СИНДЕи африканских агентств по содействию инвестициям

При вступлении от CINDE ITC создал новый инструмент для оценки четырех африканских агентств по поощрению инвестиций в рамках всего жизненного цикла продвижения инвестиций с учетом их ограниченных ресурсов и сложных политических условий, в которых они работают. Каждая оценка обеспечивала основу текущей практики и определяла области для улучшения.

В свете множества технических навыков и знаний, необходимых для проведения оценок, ITC обратился к CINDE, чья команда руководителей заинтересована в поддержке наращивания институционального потенциала в Африке, чтобы стать ее партнером. Благодаря этому трехстороннему сотрудничеству должностные лица CINDE помогли ITC разработать и провести учебные семинары; обеспечить наставниками и коучами; и работали со своими африканскими коллегами над подготовкой планов повышения эффективности. В ноябре ITC во время конференции в Дубае Всемирной ассоциации агентств по содействию инвестициям (WAIPA) организовал семинар по решению проблем для руководителей африканских стран и управляющего директора CINDE Хорхе Секейра.

«Непрерывное совершенствование, это то, что мы стараемся заложить в нашу корпоративную ДНК, то, что помогает нам стремиться к совершенству», — сказал Секейра. «Это сотрудничество очень интересно для нас, потому что в его основе обоюдный рост. В обучении и обмене мы изучаем новые перспективы, новые культуры и творческие способы решения проблем».

Результаты

Эта инициатива, хотя и находится на ранних этапах, уже создала новые инструменты и способы сотрудничества, и поспособствовала ITC в постоянных усилиях по внедрению инноваций и улучшению предоставления услуг клиентам.

Процесс сравнительного анализа CINDE стал пилотным проектом, в ходе которого были определены лучшие показатели хороших практик привлечения инвестиций, но не содействия торговли, такие как институциональные способности укрепления связей с местными поставщиками или упрощение внутренних инвестиционных процессов. Это, в свою очередь, приносило свои плоды при проведении оценок африканских агентств и будет использовано в мониторинге процесса их реформирования.

Четыре африканских агентства реализовали «Дорожные карты» улучшений, опираясь на практику, опробованную и проверенную в Коста-Рике. Общими темами карт стало внедрение процессов и привычек поведения с целью развития сильной ориентации на клиентов; улучшение презентаций потенциальным инвесторам; и обучение тому, как реагировать на конкретные потребности инвесторов на целевом рынке, включая понимание их деловой культуры. Разработка лучшей базы для измерения оставалась актуальной основной темой.

Было показано, что привлечение коллег из других стран для обмена опытом является эффективным способом привлечения знаний, понимания и доверия к разговору с африканскими агентствами, содействующими инвестициям. ITC, скопировавшее практики одного агентства и перенесшего их в другое агентство, позволило проверить новые модели закупок и взаимодействия учреждениями-партнерами.

Будущее

Взаимодействие ITC с CINDE будет продолжено в 2018 году в рамках целевых семинаров и консультационных услуг, направленных на улучшение областей, определенных в каждом из африканских учреждений.

ITC планирует тиражировать эту модель партнерства в других странах, работающих над привлечением инвестиций для содействия устойчивому росту.



Спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция, Великобритания

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Как УСТИ могут помочь малым предприятиям стать более конкурентоспособными



Проблема

Микро, малые и средние предприятия (ММСП) — основа любой экономики. Они составляют подавляющее большинство предприятий и значительную долю производства и занятости. Они, как правило, используют наиболее уязвимые сегменты рабочей силы, в том числе низкоквалифицированных рабочих, женщин и молодежь.

Производительные ММСП имеют решающее значение для экономического роста и всестороннего развития. Торговля может помочь компаниям стать более конкурентоспособными благодаря обучению и повышению технологий, качества и конкуренции. Однако при попытке торговли через границы МСМ, особенно в развивающихся странах, часто сталкиваются с барьерами.

Учреждения содействия торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) играют решающую роль в обеспечении участия ММСП в конкуренции за рубежом. Эффективно работающие УСТИ предоставляют такие услуги, как анализ рынка, защита интересов бизнеса и обучение. Они также помогают готовым к экспорту ММСП наладить контакты с потенциальными покупателями и инвесторами.

В странах с развитой экономикой УСТИ обычно ведут базы данных ММСП с описаниями и контактными данными. Знания о клиентах помогают им предлагать услуги, которые необходимы ММСП. Однако во многих развивающихся и наименее развитых странах УСТИ не владеют такой информацией, что ограничивает их способность взаимодействовать с международными покупателями и инвесторами.

Решение

ИТС разработал инструмент оценки конкурентоспособности для малого и среднего бизнеса, чтобы помочь УСТИ лучше понять потребности клиентов. Это позволит адаптировать услуги для максимальной отдачи от инвестиций.

В рамках этого процесса ИТС оснащает УСТИ оборудованием и программным обеспечением, необходимым для поддержки активной базы данных ММСП. В частности, ИТС помогает сотрудникам УСТИ использовать программное обеспечение

для исследований, составляя выборку фирм для исследования и обучения команды интервьюеров.

Специально разработанные курсы электронного обучения помогают интервьюерам ознакомиться с анкетой опроса, которая позволяет ИТС оценивать ММСП по нескольким аспектам конкурентоспособности (например, способности удовлетворять требованиям качества) и измерять эффективность поддержки, которую они получают от УСТИ. Сравнивая пробелы в предоставлении услуг УСТИ с областями, где предприятия слабы, опрос идентифицирует услуги УСТИ, которые принесут наибольшую выгоду с точки зрения повышения конкурентоспособности бизнеса.

Сопоставление конкурентоспособности предназначено для объединения информации на макро- (национальный бизнес-климат), мезо- (локальная экосистема поддержки для бизнеса) и микро-уровнях (потенциал компании), чтобы обеспечить точную картину возможностей частного сектора страны конкурировать на международных рынках. Лица, ответственные за разработку политики, и УСТИ могут использовать полученные результаты для выявления и устранения узких мест с целью повышения конкурентоспособности; сравнить конкурентоспособность фирм на основе размера, секторов и местоположения; и для лучшего соответствия фирмам с потенциальными инвесторами и покупателями.

В настоящее время ИТС проводит обучение сравнительному анализу в Аргентине, Гамбии, Гане, Марокко, Нигерии, Руанде, Сент-Люсии, Сенегале и Замбии, в некоторых случаях основываясь на недавнем совместном сборе данных с национальными учреждениями.

Результаты

Обучение сравнительному анализу уже дало представление о том, что УСТИ можно использовать для определения приоритетов и улучшения ориентации услуг.

В Венгрии, где ИТС сотрудничал с Венгерской национальной торговой палатой для изучения отечественных предприятий, результаты показали, что фирмы, работающие в цепочках добавленной стоимости, тратят на транспортные расходы



2



3

1. ©shutterstock.com 2. Инструмент сравнительного анализа УСТИ 3. ©shutterstock.com

меньше, чем аналогичные предприятия, работающие за пределами цепочки добавленной стоимости. Таким образом, привлечение цепочки добавленной стоимости и помощь в подключении ММСП к этим цепочкам снижает торговые издержки, с которыми сталкиваются компании.

В Кении ИТС собирает данные о конкурентоспособности МСП в партнерстве с Национальной торговой палатой Кении (KNCCI). Совместная инициатива уже привела к объединению институтов государственного и частного секторов. К ним относятся министерство торговли, орган малого бизнеса и Совет по содействию экспорту, которые объединили списки их членов в общую базу данных. KNCCI заявила, что это мероприятие способствовало обновлению базы данных, что позволило ей лучше обратиться к фирмам, которые в наибольшей степени выиграют от ее поддержки.

В Гамбии исследование конкурентоспособности МСП было развернуто параллельно с национальной стратегией экспорта страны, стратегической дорожной картой для увеличения экспорта и создания рабочих мест. Исследование включало специально разработанный модуль для анализа пробелов в навыках молодежи в секторах сельского хозяйства, туризма и информационных технологий. Будущие работодатели в секторе туризма заявили, что недостаточная квалификация является их главным препятствием, в то время как в секторах информационных технологий и сельского хозяйства затраты на оплату труда представляют собой самые большие проблемы. Эти выводы были размещены в «Дорожной карте развития молодежи и торговли в Гамбии» (на 2017-2021 годы). Сувейбу Чам, старший менеджер агентства, сказал, что результаты сравнительного анализа позволили им качественно оценить пробелы в навыках по цепочке создания стоимости и в итоге определить возможности трудоустройства молодежи.

Вопросы, связанные с гендерной проблематикой, заполнили пробелы в данных об узких местах, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели в секторе услуг в Кении и Индонезии. Например, выяснилось, что женские компании в Кении плохо понимают национальные процессы в области интеллектуальной собственности, в результате чего менее 15 % из них имеют зарегистрированный в стране патент. Между тем, у женщин-экспортеров в Индонезии на 10 % чаще есть деловой сайт, чем у неэкспортеров, что подчеркивает важность связей с мировой торговлей. Программы УСТИ в двух странах теперь могут работать над устранением этих недостатков.

Будущее

Инструмент сравнительного анализа конкурентоспособности МСП в настоящее время разворачивается или завершается в рамках проектов ИТС в нескольких странах. Джерсон Бадал из Агентства по содействию экспорту торговли в Сент-Люсии (ТЕРА), который недавно завершил этап сбора данных, выразил уверенность в том, что способность лучше ориентировать программы поддержки ММСП поможет его агентству привлечь финансирование доноров.

Укрепляя потенциал местных учреждений и ассоциаций для оценки и удовлетворения потребностей ММСП, этот инструмент предлагает долгосрочное решение для стран, стремящихся повысить конкурентоспособность своих ММСП.

Планируемое расширение охвата инструмента позволит ММСП оценить свою конкурентоспособность и понять, что им нужно сделать, чтобы стать готовым к экспорту.



8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ



10 УМЕНЬШЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА

Спонсоры

Австралия, Канада, Китай, Европейский союз, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Сент-Люсия, Швеция



Интеграция в международные цепочки добавленной стоимости

Добавленная стоимость в торговле

Программа добавленной стоимости в торговле повышает способность микро, малых и средних предприятий (ММСП) удовлетворять требованиям рынка и интегрироваться в местные, региональные и глобальные производственно-сбытовые цепочки. Она работает над тем, чтобы сделать их более конкурентоспособными, повысив потенциал сектора и уровня предприятия, улучшив экосистему, в которой ММСП работают на каждом этапе цепочки создания стоимости и создают платформы для диалога между государственным и частным секторами для широкомасштабных трансформационных изменений.

Ключевые результаты



918 000 долл. США — дополнительный экспорт непальских компаний по производству кашемира



350 000 долл. США — стоимость новых контрактов с украинскими плодоовощными компаниями

Резюме

В 2017 году ИТС работал с партнерами на каждом шаге цепочки создания стоимости, чтобы позволить ММСП использовать в развивающихся странах региональные и глобальные производственные сети для товаров и услуг с добавленной стоимостью, чтобы создавать рабочие места и получать доходы.

В **Гвинее** ИТС содействовал первой в стране перевозке манго воздушным грузом, помогая восстановить статус страны как международно признанного экспортера качественных

свежих экзотических фруктов в Европейский Союз (ЕС) и в другие страны. Пять тонн манго из Кента стоимостью 20 000 евро были отправлены во Францию воздушным транспортом тремя отдельными партиями. ИТС подготовил гвинейских производителей манго для удовлетворения требований рынка и поддержал их участие в важной выставке в Берлине, где они связались с французскими покупателями на Fruit Logistica. Поскольку мировой спрос на манго быстро растет, будущее гвинейских производителей представляется успешным: через несколько лет страна должна иметь возможность экспортировать до 15 000 тонн в год, что на сегодняшний день аналогично суммарному экспорту Сенегала и Мали.

Увеличение экспорта обычно приводит к росту количества рабочих мест. В **Непале** ИТС поддержал кашемировую индустрию для разработки продуктов, поиска покупателей и улучшения навыков развития бизнеса (см. Пример из практики). 26 компаний, участвующих в проекте, включили в производство пуловеры, кардиганы и другие трикотажные изделия. Это увеличило экспорт на 16 %, или 918 000 долларов США, и позволило создать 214 новых рабочих мест. Кроме того, 11 студентов из проектного колледжа, где проект проводил обучение по разработке и разработке продуктов, были наняты для работы в этом секторе.

В 2017 году ИТС также оказал помощь производителям фруктов и овощей в **Лесото** и **Объединенной Республике Танзании** в целях повышения их доходов за счет повышения производительности и добавленной стоимости.

В Лесото предоставление фермерам, выращивающим фрукты и овощи, сетей, защищающих теплицы от града и техническая подготовка по их применению, привело к существенному росту доходов. Этот подход в настоящее время подпитывается частным сектором и другими организациями, ответственными за исполнение. В Объединенной Республике Танзании ИТС предоставил теплицы и обучил 18 фермеров выращивать сладкий перец и работал над созданием связей между фермами и потенциальными клиентами местной индустрии туризма. Впоследствии фермеры поставили 5,1 тонн перца в отели Дар-эс-Салама, что позволило успешно интегрироваться в туристическую стоимостную цепочку.

В партнерстве с группой государств **Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ)** ИТС и **Карибский научно-исследовательский институт** сельского хозяйства способствовали повышению конкурентоспособности тысяч ферм семейного типа и мелких перерабатывающих предприятий кокосовой промышленности Карибского бассейна.

На **Фиджи** в национальную стратегию развития животноводства были включены разработанные при содействии с ИТС «дорожные карты» в области политики в животноводческого сектора. Три ведущих фермера, работающие с проектом, сообщили, что значительно сократили время откорма, а средний рост в весе и цене товара составил 20 %. Производители меда, работающие с ИТС, увеличили объемы производства до 10 раз, а продажи — более чем на 5 %. Некоторые начали продавать товар курортным комплексам на острове.

На **Коморских островах** ИТС помогал фермерским кооперативам выращивать гвоздику, ваниль и иланг-иланг для получения доступа к кредитам от финансовых учреждений; четыре кооператива получили финансирование на сумму около 900 000 долл. США. ИТС также поддерживал кооперативы в улучшении операций и создании общего реестра.

Электронные решения

Торговля товарами и услугами через цифровые сети создала новые бизнес-возможности. Однако компании в бедных странах, в особенности ММСП, не всегда могут воспользоваться этими возможностями в силу таких негативных факторов, как неразвитая логистика и отсутствие доступа к платежным системам. Программа «Электронные решения» помогает преодолеть эти барьеры с помощью поддержки потенциала и партнерства с местными учреждениями по поддержке торговли и инвестиций (УСТИ).

Ключевые результаты



200 000 долл. США — продажи, которые принесла кампания 'E-Commerce Caravan' для МСП из Марокко, Кот-д'Ивуара, Сенегала, Эфиопии и Сирии



58 женщин из числа вынужденных переселенцев в Сирии обучены обработке изделий ремесленников, продаваемых в Интернете

Резюме

В **Иордании, Марокко и Тунисе** ИТС помог ММСП воспользоваться потенциалом электронной торговли через виртуальные торговые площадки, такие как eBay, Etsy и Alibaba. Проект работал в двух направлениях. Он поддерживал правительства в создании благоприятных условий для электронной торговли посредством проведения политических реформ для улучшения доступа к международным механизмам оплаты, снижения почтовых тарифов и упрощения процедур экспорта. В Тунисе, проект работал уже непосредственно с ММСП, чтобы обеспечить их соответствие требованиям розничных интернет-платформ. Консультанты по экспорту в области электронной торговли, прошедшие обучение и получившие от ИТС сертификаты, помогли фирмам открыть счета; получить доступ к платежным решениям (таким как PayPal); разработать

привлекательные товарные списки; занялись ценообразованием продуктов; и помогли найти прозрачные тарифы доставки, а также выстроить механизмы возврата. Консультанты по экспорту в области электронной торговли, прошедшие обучение и получившие от ИТС сертификаты, помогли фирмам открыть счета; получить доступ к платежным решениям (таким как PayPal); разработать привлекательные товарные списки; занялись ценообразованием продуктов; и помогли найти прозрачные тарифы доставки, а также выстроить механизмы возврата. Аналогичная работа ведется с участием дополнительных консультантов и фирм в Марокко и Иордании.

В тех же трех странах ИТС поддерживал межведомственные органы высокого уровня в вопросах электронной торговли при определении необходимых реформ и создании инициатив по расширению доступа к электронной торговле. Исследование национальных особенностей в Тунисе привело к реформам, направленным на повышение прозрачности экспортных процедур в электронной торговле; пересмотру процедур выдачи разрешений на экспорт сделанных вручную изделий; расширению доступа к электронным платежным системам; и пересмотру соответствующих юридических аспектов.

ИТС поддержал предпринимателя из **Сирии** Рании Кинг в подготовке женщин, перемещенных внутри страны, в производстве изделий ручной работы, ювелирных изделий и одежды, подходящих для электронной торговли. Основываясь на предыдущей консультационной работе по подготовке товарных списков и совершенствованию управления запасами, ИТС помог ее компании начать использовать облачные инструменты для управления запасами и обработки заказов. Серия онлайн- и офлайн-рекламных мероприятий в Швейцарии и Японии способствовала повышению осведомленности и продаж, которые составили более 20 000 долларов США и поддержали трудоустройство 30 женщин.

В **Западноафриканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС)** ИТС работает над созданием локальной рыночной онлайн-площадки для взаимодействия бизнеса (B2B). Платформа ConnectUEMOA будет запущена в 2018 году. Около 55 компаниям в Мали, Гвинее-Бисау и Сенегале была оказана помощь в создании товарных списков на конец 2017 года, обучение прошло в Бенине, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуаре, Нигере и Того.

Спонсоры в 2017 г.

Основные спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция

Спонсоры отдельных проектов

Африканский гарантийный фонд, Канада, Карибский банк развития, КОМЕСА Мадагаскар, DHL, Расширенная интегрированная сеть, Европейский союз, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, Германия, Япония, Нидерланды, проект инициативы «Единая ООН» в Руанде, Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB) Германия, Республика Корея, Сайме Дэрби, Швеция, Швейцария, ЗАЭВС, Программа развития ООН, Соединенные Штаты, Всемирный банк, Стандарты и механизм развития торговли

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Открывая ММСП доступ на международные рынки для создания рабочих мест в Северной Африке



Проблема

Молодежь Северной Африки сталкивается с высокими уровнями безработицы, так как страны, в которых они живут, не способны обеспечить экономический рост для трудоустройства всех людей, рожденных во время демографического всплеска. Повышение конкурентоспособности бизнеса в трудоемких секторах и получение микро-, малыми и средними предприятиями (ММСП) экспортных возможностей способствовало бы созданию рабочих мест и инклюзивному росту. В то же время это уменьшит стимулы для нерегулярной миграции.

В странах Северной Африки есть большие и стабильные диаспоры, живущие и работающие на потенциально прибыльных рынках, особенно в Европе. Хотя сообщество по вопросам политики в области развития, как правило, сосредоточено на вопросах финансовых переводов, существует также сфера, хотя и нераскрытая, по обучению навыкам в рамках диаспор, и помощи в создании транснациональных деловых сетей.

ММСП сложно взаимодействовать с потенциальными трансграничными клиентами и поставщиками по ряду причин: от низкого доступа к финансированию до ограниченного управленческого опыта. Кустарным ремесленникам Северной Африки сложно вести деятельность даже на внутренних рынках. Они часто не знают, как правильно оценивать свою продукцию и, поскольку они, как правило, не имеют доступа к рынкам, становятся уязвимы для посредников, которые получают основную часть прибыли от их работы.

Решение

ИТС работает с ММСП в секторе кустарного промысла в Египте, Марокко и Тунисе, помогая повысить навыки ведения бизнеса и получить доступ к иностранным покупателям. Ремесленники и предприниматели обучались ценообразованию продукции, стандартизировали качество, улучшали упаковку и реагировали на рыночные тенденции относительно цветов и материалов, которые искали бы покупатели.

В Тунисе 30 потенциальных экспортеров работали с ИТС при подготовке к крупным европейским торговым ярмаркам. В Марокко 20 компаний стремились узнать больше об

экспортных рынках, уделяя особое внимание Испании. В Египте ИТС поддержал 20 молодых дизайнеров и ремесленников, 80% из которых — женщины, в рамках совместной работы над концепциями домашнего декора и разработке предметов домашнего обихода для потенциальных покупателей.

В обучающих мероприятиях участвовали предприниматели североафриканской диаспоры Парижа. Обучение преследовало две цели: использовать свои рыночные знания и навыки на пользу участников и заложить основу трансграничных деловых сетей.

ИТС поддержал обучение, поспособствовал участию 44 ММСП — 17 из Марокко, 20 из Туниса и 7 из Египта — на торговой ярмарке Maison et Objet, крупной ярмарке мебельной промышленности в Париже и торговой ярмарке Ambiente во Франкфурте. На обеих ИТС организовал сессии по обсуждению вопросов бизнеса (B2B), соединив ММСП с потенциальными покупателями.

Результаты

По результатам этого проекта общий объем продаж марокканских и тунисских ММСП составил 373 000 евро, что на 50% больше общего финансирования проекта, кроме того, появились перспективы будущих сделок. Основная часть этих продаж пришлась на B2B встречи, организованные во время торговых ярмарок в Париже в сентябре 2017 года и во Франкфурте в феврале 2018 года.

Tomorrowland, японский ритейлер элитной одежды, аксессуаров и домашнего декора, разместил тестовый заказ из 11 ковров от Centre 3T после встречи с сотрудниками тунисского ММСП на Парижской торговой ярмарке.

«Мы в восторге от их ручной работы с натуральными красками», — сказала Акико Оно, представитель компании Tomorrowland в Париже. Компания, которая планирует продавать ковры в своих магазинах, была «рада узнать, что ремесленники изучают новые ноу-хау с помощью ИТС», — добавила она.

Другие покупатели на деловых встречах в Париже, включая Le Club 55, Minelli, Salt and Lemon и Caravane, также выразили заинтересованность в продуктах, продаваемых ММСП в



1. Самия Местури, основатель компании кустарного промысла Tunisie Autrement, Тунис 2. Производство кустарного мыла, Марокко 3. Ярмарка Maison et objet, Париж

делегациях, поддерживаемых ИТС. Minelli, французский бренд обуви и аксессуаров, заказал 500 корзин у марокканской компании. Salt and Lemon, магазин домашнего декора и аксессуаров, расположенный на французской территории в Реюньоне, заказал у тунисской компании 2000 фут (тонких узорчатых полотенец). Тунисские фирмы встретились и начали переговоры с покупателями из Ливана, Люксембурга и Соединенных Штатов.

На выставке потребительских товаров Ambiente тунисские ММСП заключили сделки на 43 000 евро и вели переговоры о дополнительных транзакциях на 150 000 евро. Среди покупателей заинтересованных футами, столами и стульями из оливкового дерева и декоративными предметами интерьера были французская розничная сеть Nature & Découverte и датский производитель ковров Kusiner.

Учебные мероприятия укрепляли деловые и маркетинговые навыки участников, и позволяли познакомиться с новыми рынками и друг другом.

«Благодаря тренингам, предоставленным ИТС, ремесленники теперь могут правильно оценивать свою продукцию», — сказала Соня Латути, директор по маркетингу Национального департамента тунисского ремесла, которая поддерживала семинар и поделилась информацией об использовании электронной торговли для выхода на рынки. «Они также узнали о упаковке и маркировке, а также о важности отслеживания рыночных тенденций и требований к качеству».

Многие египетские участники объединились под лейблом «Ремесленники из Египта» и работают над продажей своего совместного каталога домашнего декора и домашней текстильной продукции международным покупателям. Каталог был представлен покупателям в Испании, Франции и Германии через B2B-встречи, организованные командой проекта ИТС.



373 000 евро

— объем продаж марокканских и тунисских ММСП с перспективой будущих сделок

Работа ремесленников привлекла внимание и поддержку Банка Александрии (Alexbank), крупнейшего египетского банка, который спонсировал поездку семи мастеров, на встречу с потенциальными покупателями в Европе.

«Alexbank гордится тем, что начал поддерживать группу молодых перспективных египетских дизайнеров в рамках плана, направленного на расширение сектора египетских ремесел, путем расширения их шансов на доступ к экспортным рынкам», — отметила Лайла Хосни, глава отдела корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития банка. Она указала, что банк надеется предложить дизайнерам свои услуги в области торгового финансирования.

Будущее

ИТС завершает разработку Руководства по экспорту ремесел, практической информацией об экспорте своей продукции, направленной на ремесленников.

Семинар по созданию потенциала запланирован в Алжире в преддверии завершения проекта в марте 2018 года.

ИТС разрабатывает последующие проекты в Алжире, Египте, Марокко и Тунисе, на которых также будут применяться B2B-встречи и наращивание потенциала для стимулирования торговых сделок и создания рабочих мест.



Спонсор

Япония

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Поддержка увеличения добавленной стоимости и роста экспорта в секторе пашмины в Непале



Проблема

Даже учитывая что сельскохозяйственные сообщества в развивающихся странах производят сырье для продуктов, формирующих высокие цены на мировых рынках, чаще всего они получают лишь небольшую долю прибыли.

Пашмина, особенно тонкая кашемировая шерсть, которая ценится во всем мире за мягкость и теплоту, — это шерсть четырех родственных пород гималайских коз. Непал славится богатым рынком высококачественной шерсти из пашмины. Особенно ценятся тонкие волокна, которые получают из шерсти горной козы Чьянгры.

Однако сектор неустойчив. После достижения в 2001 году максимального уровня в 82 млн долл. США, к 2010 году экспорт пашмины в Непале упал до 30 млн долл. США, отчасти из-за конкуренции с некачественными искусственными продуктами. В условиях конкурентного давления на сектор пострадала репутация страны как надежного источника высококачественных продуктов из пашмины.

Правительство Непала и Непальская ассоциация пашминной промышленности признали, что необходимы согласованные действия для восстановления доли рынка и восстановления экспортных доходов и репутации сектора. Это потребовало от Непала переориентации рынка, его целью стал сегмент роскоши. Процветание на этих нишевых рынках может быть выгодным для непальских производителей пашмины, но требует, чтобы они могли предоставлять высококачественные уникальные продукты и качественный клиентский сервис.

Решение

С 2013 года ИТС года сотрудничает с Министерством торговли, промышленности и снабжения Непала, NPIA, отдельными производителями пашмины и другими заинтересованными сторонами в этом секторе при разработке и проведении мероприятий по всей цепочке добавленной стоимости, над стимуляцией как экспортных доходов, так и диверсификации продуктов и рынков.

Для исправления конкурентоспособности индустрии пашмины в Непале, ИТС поддержал развитие брендинга и торговой марки Chyangra Pashmina, чтобы выделить продукт на международных рынках на фоне более низкого качества конкурентов. Бренд Chyangra Pashmina был поддержан маркетинговыми материалами, веб-сайтом, рекламным фильмом и кампанией по продвижению в социальных сетях Японии и Соединенных Штатов.

ИТС поддержал NPIA в развитии портфеля бизнеса и услуг, чтобы те могли лучше реагировать на потребности своих клиентов. ИТС привлек экспертов по дизайну одежды, маркетингу и защите товарных знаков, чтобы обучить непальские компании разработке высококачественных коллекций продуктов, которые отвечают тенденциям спроса и техническим регламентам международного рынка роскоши. Поддержка ИТС также позволила 42 производителям непальской пашмины участвовать в торговых ярмарках во Франции, САР, Гонконге, Японии и Соединенных Штатах.

Чтобы поддержать потенциал развития продукта в Непале, ИТС подключил Колледж моды и технологий Намуны и остальную отрасль пашмины к разработке специализированного курса по дизайну пашмины.

Во время процесса планирования проекта ИТС выявил разрыв в обратных связях между пашминной промышленностью и первичными производителями. В результате ИТС привлёк фермеров к процессу, вместе с NPIA и соответствующими министерствами, обеспечив прямые рыночные связи и лучшее реагирование на их потребности. ИТС также помог создать Ассоциацию Mustang Chyangra и Ассоциацию фермеров пашмины, которые будут служить для фермеров механизмом формулирования своих приоритетов.



1. Логотип торговой марки Chyangra Pashmina © Lucent Pictures 2. Женщина прядет волокна в нитку, Непал © Lucent Pictures 3. Представители отрасли непальской пашмины на выставке Apparel Sourcing, Париж

Результаты

Проект «Укрепление пашминной отрасли и поддержка торговли ею» продемонстрировал, что Непал может восстановить свою долю на рынке, если у заинтересованных сторон сектора будет четкое представление о том, как этого добиться. Проект способствовал росту и диверсификации кашемирового сектора Непала. Использование ребрендинга и стандартизованного товарного знака Chyangra Pashmina выросло более чем в четыре раза; сектор перешел от модели ситуативной продажи любому желающему, к модели более структурированного подхода, ориентированного на клиента, с коллективной приверженностью продвижению сектора, объединенного знаменем «Сделано в Непале».

Экспорт вязаных изделий из кашемира, таких как пуловеры, кардиганы и жакетов, увеличился с менее чем 2 млн долл. в 2012 году до более чем 5 млн долл. в 2016/17 году, несмотря на спад в торговле, из-за разрушительного землетрясения, которое ударило по стране в 2015 году. Двадцать шесть компаний, которые ИТС поддерживал в участии в международных торговых ярмарках, сообщили о дополнительном экспорте в размере 918 000 долл. США. В целом, 42 компании, вовлеченные в проект, увеличили экспорт на 16% в 2017 году, создав 214 дополнительных рабочих мест. Благодаря связям, установленным между членами NPJA и производителями Chyangra Pashmina, фермеры получили на 80% более высокие цены.

Колледж мод Намуна на базе Chyangra Pashmina, обучил 35 студентов разработке продукции, большинство из них получили трудоустройство или стажировку в отрасли.



918 000 долл. США

— дополнительный объем экспорта для 26 компаний, получающих поддержку ИТС

Будущее

ИТС планирует использовать успех проекта, расширяя область и масштабы деятельности по созданию потенциала. Для фермеров Chyangra Pashmina это будет связано с улучшением обратной связи, маркетингом и поддержкой для повышения ценности волокон путем промывки, обезвоживания и упаковки. Мало того, что это позволит фермерам взимать большую плату за свою продукцию, это позволит пашминной промышленности Непала реагировать на глобальные потребительские требования по отслеживанию качества продукта от волокна до конечного изделия. Для более широкого делового окружения это будет означать улучшение испытательных учреждений для соответствия стандартам международной сертификации качества и разработку экспортной стратегии для сектора.

4 КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ



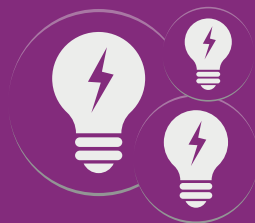
17 ПАРТНЕРСТВО В ИНТЕРЕСАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



Спонсор

Расширенная интегрированная сеть

ИННОВАЦИИ ИТС



Получение африканскими производителями кофе более высоких цен через интернет-аукционы



Проблема

Одной из важнейших ролей, которые играют рынки в экономике, является возможность ценообразования: взаимодействие между покупателями и продавцами устанавливает цену на определенный товар. Но ценообразование работает только для продавцов, когда они хорошо информированы и могут выбирать из нескольких потенциальных покупателей.

Производители высокоценного специализированного кофе в развивающихся странах обычно не имеют прямых возможностей по ценообразованию с международными импортерами и обжарщиками зерен. Традиционная торговая модель, основанная на отношениях, ставит продавцов, особенно ММСП, которые не имеют ресурсов и маркетинговых сетей, в невыгодное положение в переговорах о цене, в итоге они не могут обеспечить оптимальные цены на свои кофейные зерна.

Ассоциация африканских производителей сортов кофе (AFCA), некоммерческая группа заинтересованных лиц из всей цепочки создания стоимости кофе, работает над продвижением экспорта особых сортов кофе из Восточной и Южной Африки. Группа проводит конкурс «Вкус урожая», регулярное дегустационное мероприятие, призванное продемонстрировать высококачественный африканский

кофе с целью создания связей с международными покупателями, которые в противном случае могли бы обратиться к более традиционным странам-поставщикам. Ключевой особенностью этих событий является «каппинг», термин для организованных дегустаций сваренного кофе сертифицированными дегустаторами, которые определяют, является ли профиль вкуса кофе особым.

ИТС работает с AFCA с 2012 года, над поддержанием устойчивых связей между поставщиками кофе и международными покупателями. Однако, несмотря на то, что такие инициативы, как «Вкус урожая», успешно подняли профиль победивших производителей и привлекли к ним международных покупателей с прямыми предложениями о покупке, конкурс не был платформой, поддерживающей конкурсные торги африканским особым кофе.

Решение

ИТС и AFCA вошли в партнерство с Bean Auction, лондонским специализированным поставщиком онлайн-аукционных услуг, страхования и логистики для кофе.

Как и прежде, AFCA организует дегустационный конкурс «Вкус урожая». ИТС помог разработать более строгие протоколы для конкурса и предоставил мобильную

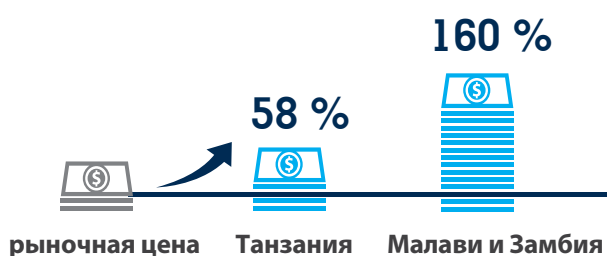


Оценка качества кофе, World of Coffee 2017, Будапешт





1.–4. Процесс оценки качества кофе, Объединенная Республика Танзания



Ценовые премии выше обычных рыночных ставок в рамках пилотных онлайн-аукционов

лабораторию, обеспечивающую проверку качества для покупателей, которые физически не смогли присутствовать на мероприятии. Кофе, чья принадлежность к определенному классу была доказана, затем выставлялось на продажу через онлайн-платформу Bean Auction. После продажи Bean Auction содействует в экспортных контрактах и логистике.

В 2016 и 2017 годах пилотные конкурсы и аукционы проводились в нескольких странах Восточной и Южной Африки. Привлечение к аукциону 13 активных международных участников торгов по лотам, выставленным на продажу 18 компаниями, привели к более \$ 110 000 продаж, объемом 16 200 кг кофе. Они способствовали повышению осведомленности правительств, продавцов и покупателей, позволяя трем партнерам уточнить свои протоколы, касающиеся конкуренции и аукционов. Что еще более важно, они привели к повышению цен для производителей. Кофе, выигравшие первоначальный конкурс в Объединенной Республике Танзании, был продан покупателям из Швейцарии и Соединенного Королевства, по

ценам на 58 % выше рыночных ставок, причем наиболее высококачественный лот достиг ценовой премии в 108%.

Основываясь на первоначальных пилотах, в ноябре 2017 года были проведены дегустационные конкурсы и аукционы для кофе из Замбии и Малави, что привело к почти 60 000 долл. продаж — с премией в 160% выше обычных рыночных ставок — покупателями из Тайбэя, Южной Африки и Великобритании.

Будущее

Аналогичные конкурсы и аукционы запланированы для Демократической Республики Конго, Кении и Уганды. Власти Уганды рассматривают платформу как способствующую их стратегии продвижения сегмента рынка кофе особых сортов для международных покупателей, привыкших считать Уганду источником обычного робуста.

В рамках инициативы SheTrades ИТС сотрудничает с Bean Auction и Эфиопской ассоциацией женщин в кофе, чтобы проверить, сможет ли платформа помочь женским кофейным компаниям в Эфиопии найти новых международных покупателей.

Bean Auction представляет новую функцию, которая позволит продавцам удерживать несколько партий кофе на сайте в течение продолжительных периодов времени, а не только во время аукциона. По идее, это должно позволить большему числу покупателей участвовать в торгах по лотам, повышая эффективность ценообразования.



Спонсор

Великобритания



Продвижение и активизация всеобъемлющей и экологически безопасной торговли

Расширение экономических возможностей женщин в торговле

Программа расширения прав и возможностей женщин в торговле способствует сокращению масштабов нищеты, экономическому росту и расширению экономических прав и возможностей женщин путем расширения участия женщин в торговле, повышения ценности международного бизнеса, который они осуществляют, и диверсификации рынков, к которым они имеют доступ.

Ключевые результаты



Более **120 стран** приняли Совместную декларацию о торговле и расширении экономических прав женщин на министерской конференции ВТО в Буэнос-Айресе



1 миллион — число женщин, которым партнеры SheTrades обязались обеспечить доступ международным рынкам (1 15 000 в 2020 году)



17,1 млн. долл. США потенциальных сделок с компаниями, управляемыми женщинами

Резюме

В 2017 году информационно-просветительская деятельность ИТС продолжала влиять на глобальную повестку дня в области расширения экономических прав и возможностей женщин. Вместе с **Исландией** и **Сьерра-Леоне** ИТС совместно возглавлял Рабочую группу по вопросам воздействия на торговлю, созданную в рамках **Международных сети специалистов по гендерным вопросам** в Женеве, в целях содействия сотрудничеству в рамках политического сообщества по вопросам, связанным с расширением прав и возможностей женщин в торговле. Эта работа принесла свои плоды на Конференции министров Всемирной торговой организации (ВТО) в Буэнос-Айресе в декабре, где более 120 правительств одобрили Совместную декларацию по проблемам женщин и торговли, решительно внеся женщин в повестку дня глобальной торговли. Ранее в этом году ИТС и **Европейская комиссия** работали вместе над организацией Международного форума по проблемам женщин и торговли, в котором приняли участие сотни политиков, представителей частного сектора и групп гражданского общества из более чем 40 стран, с целью активизировать поддержку использования торговой политики для продвижения в вопросах разрешения гендерного неравенства. Под председательством Германии в Группе 20 ведущих экономик (G20) ИТС предоставил технические консультации и руководство официальной группе организации по расширению экономических прав женщин, Женщины 20 (W20).

В рамках инициативы SheTrades ИТС продолжал предоставлять женщинам-предпринимателям доступ к рынкам, с помощью мероприятий по налаживанию связей и деловых событий, на которых были сгенерированы сделки на 17,1 млн долл. США. Более 7 млн долл. США из этих сделок были получены за счет работы на местах в партнерстве с учреждениями по поддержке торговли и инвестиций (УСТИ). Это позволило женщинам-предпринимателям, работающим в секторе по производству кофе, секторе услуг, текстильной и швейной отрасли, стать более конкурентоспособными и найти новых международных покупателей (см. пример из практики). Почти 10 миллионов долларов США в этих сделках были получены на конференции SheTrades Global (ранее называемой Выставка и форум женщин-продавцов) в Стамбуле в феврале. Партнеры SheTrades в 2017



1.–2. Создание ботинок Camper как часть Инициативы этической моды, Эфиопия © Nader Adem & CAMPER 3. Инициатива «Этичная мода», Буркина-Фасо

году взяли на себя обязательство обеспечить доступ к международным рынкам 115 000 женщин-предпринимателей, доведя их общее число до примерно 1 миллиона задолго до наступления намеченной цели — 2020 года.

Укрепление партнерских отношений по-прежнему было ключевым направлением в 2017 году, поскольку ИТС заключил 20 новых соглашений с корпорациями, правительственными учреждениями, женскими ассоциациями и другими подразделениями Организации Объединенных Наций для совместной работы над расширением прав и возможностей женщин как субъектов экономической деятельности. ИТС работает с eBay, сайтом электронной торговли над помощью 150 женщинам-предпринимателям в оцифровывании своего бизнеса посредством индивидуального коучинга и года бесплатного доступа к интернет-магазину eBay их продуктов.

Совместно с **Международным союзом электросвязи, структурой «ООН-Женщины», Университетом ООН и Ассоциацией GSM**, являющейся торговой организацией, действующей в интересах операторов мобильной связи, ИТС в 2017 году основал глобальное партнерство «EQUALS» для устранения гендерного разрыва в контексте цифровых технологий путем содействия обеспечению доступа женщин и девочек к технологиям, навыкам и возможностям занимать руководящие должности.

ИТС и логистическая фирма **UPS** инициировали партнерство в области информационно-просветительской деятельности, наращивании потенциала, взаимодействия с клиентами и развития бизнеса, направленными на получение 20 000 женщинами-предпринимателями доступа на международные рынки.

В **Нигерии** ИТС продолжил работу с Нигерийским советом по содействию экспорту в целях осуществления своего обязательства по обеспечению 200 000 нигерийских женщин доступа на рынки, проведя шесть общенациональных семинаров по доступу на внешние рынки. Дополнительный компонент этой работы направлен на увязывание женщин с финансовыми учреждениями; в рамках этого партнерства **Fidelity Bank** будет определять и рекомендовать женские бизнес-группы на получение грантов. **Ассоциация деловой сети нигерийских женщин**, состоящая из 920 000 женщин-предпринимателей, взяла на себя обязательство зарегистрировать 10 000 женщин-предпринимателей на платформе SheTrades к 2020 году.

После семинара SheTrades в Аккре, **Гана**, в ноябре, **EximBank из Ганы** обязался обеспечить доступом к рынкам 10 000 женщин-предпринимателей и предложить женщинам-предпринимателям получить до 10 млн долл. США в виде займов к 2020 году.

Расширение экономических возможностей бедных общин в торговле

В рамках программы «Расширение экономических возможностей бедных общин в торговле» ИТС стремится создавать возможности получения устойчивого дохода для малообеспеченных и маргинализированных сообществ, связывая их с международными рынками. Программа способствует созданию рыночных связей и помогает микропроизводителям, зачастую — в неформальной среде, создавать добавленную стоимость товаров и услуг посредством организации цепочек поставок в различных секторах экономики — от моды и агропромышленного комплекса до туризма и услуг по аутсорсингу бизнес-процессов.

Ключевые результаты



> 1 660 рабочих мест, созданных в рамках инициативы «Этичная мода»



38 международных брендов в партнерстве с инициативой «Этичная мода»

Резюме

В 2017 году инициатива ИТС «Этичная мода» (EFI) была сосредоточена на осуществлении мероприятий в **Буркина-Фасо, Эфиопии, Гаити, Кении и Мали**, с постоянным упором на инвестиции в техническую подготовку для развития навыков ремесленников для удовлетворения требовательных стандартов мировой индустрии моды. EFI прямо и косвенно способствовала созданию более 1660 рабочих мест. Связи с экспортным рынком привели к заметному сокращению масштабов нищеты. Оценки воздействия проекта показали, что микропредприниматели, работающие с инициативой, сообщили о росте доходов на 287 %. Для многих из них более высокая заработная плата означала возможность платить за обучение детей.

Благодаря поддержке EFI около 540 кооперативов, микро и социальных предприятий, 472 из которых возглавляют женщины, занимаются международным бизнесом на 29 новых рынках.



1–3 Инициатива этической моды, Ndomo Atelier, Мали © Инициатива этической моды ИТС и Корали Рабадан

Инициатива «Этичная мода» способствовала улучшению оперативных и управленческих результатов шести социальных предприятий, которые служат в качестве координационных центров производств инициативы и реинвестируют доходы в обучение ремесленников из бедных общин. Это помогло увеличить количество заказчиков из внутреннего и мирового рынка моды. В 2017 году через инициативу были найдены 38 заказчиков, среди которых

EDUN, Vivienne Westwood, Stella McCartney, Camper, Karen Walker, United Arrows, Yestadt Millinery, Brooklyn Circus, Marina Rinaldi, Urban Zen, Kevin Allwood, Brother Vellies, и MIMCO.

ИТС продолжает инициативы по использованию международных рынков для улучшения средств к существованию в общинах беженцев, а также для перемещенных женщин в **Сирии** (см. «Иновации ИТС»).

Использование торговли для создания альтернатив нерегулярной миграции в Западной Африке

Хотя взаимосвязь между экономическим ростом и миграцией сложна, данные свидетельствуют о том, что наличие возможностей трудоустройства уменьшает нерегулярную миграцию молодых людей.

При финансировании из Европейского Союза ИТС работает в **Буркина-Фасо, Гамбии и Мали**, над использованием спроса на международном рынке для создания рабочих мест, особенно для молодежи и женщин.

В Буркина-Фасо и Мали инициатива EFI уже привлекла 800 мастеров к работе над заказами модных брендов EDUN, Brother Vellies, United Arrows и Sindiso Khumalo. Планируется, что производство будет увеличено до 4 000 рабочих мест. Планируется, что производство будет увеличено до 4 000 рабочих мест.

В Европе ИТС сотрудничает с итальянским социальным предприятием Lai-toto, основанным в Болонии, с целью оснащения западноафриканских мигрантов в Италии новыми навыками в кожевенном деле и управлении малым бизнесом, которые им понадобятся при начале своего дела или работе в цепочке создания стоимости индустрии моды, в качестве потенциальных добровольных репатриантов в страны своего происхождения.

В рамках проекта по расширению прав и возможностей молодежи (YEP) в Гамбии, ИТС поощряет предпринимательство, поддерживает ММСП и координирует лекции и семинары по профессиональным навыкам, необходимым на рынке для молодежи. Приоритетами являются создание добавленной стоимости и интернационализация в агробизнесе, услугах бизнесу и секторах туризма.

ИТС работает с гамбийскими техническими и профессиональными учебными заведениями для разработки новых учебных планов, улучшения оказания услуг и создания систем отслеживания, чтобы лучше понимать запросы рынка труда. В этом партнерстве ИТС обучил молодых людей следующим навыкам: ремонту мобильных телефонов и ноутбуков; установке спутникового телевидения и видеонаблюдения; подготовке почвы; животноводству и растениеводству; послеуборочной обработке; и обслуживанию инструмента. В общей сложности 1 037 молодых людей в Гамбии получили навыки в области агробизнеса, туризма, информационно-коммуникационных технологий, моды и строительства. Через платформу электронного обучения ИТС, YEP, было зарегистрировано более 200 участников онлайн-программы предпринимательства, подкрепленной взаимодействием с местными преподавателями.





4



5



6

4. Семинар «Молодежь и торговля», Гамбия 5. Ndeye Fatou, молодой гамбийский модельер 6. Agrocenta, победитель конкурса представления проектов WEDF

Молодежь и торговля

Программа «Молодежь и торговля» использует рыночный подход к возможностям трудоустройства для молодежи, поддерживая профессиональную подготовку и предпринимательство, а также путем открытия предприятиям, принадлежащим молодежи, внутренних и зарубежных цепочек создания стоимости. Для повышения охвата и долгосрочного воздействия ИТС работает через цифровые каналы, включая свою собственную Академию торговли МСП, а также на местах с местными поставщиками технического и профессионального образования и обучения.

Ключевые результаты



806 молодых ливийцев прошли подготовку по вопросам предпринимательства и анализа рынка



1 037 молодых людей в Гамбии приобрели навыки в области агробизнеса, туризма, информационных и коммуникационных технологий, моды и строительства



2 конкурса на представление собственного проекта проведено для молодых предпринимателей из Венгрии, Зимбабве, Ганы и Гамбии для получения консультационных услуг и денежного приза

Резюме

В **Сенегале** ИТС работал с Агентством по содействию экспорту (ASEPEX), Центру по торговым точкам Сенегала (TPS) и Международной организацией франкоязычных стран (OIF) при разработке пакета технической помощи на котором молодые предприниматели и предприниматели-женщины могли бы воспользоваться возможностями, открываемыми электронной торговлей. В рамках инициативы была создана виртуальная торговая площадка «Сделано в Сенегале» (www.made-in-senegal.org) для оказания институциональной поддержки и онлайн-присутствия сенегальским ММСП.

ИТС провела свой первый конкурс по представлению своего проекта для молодых социальных предпринимателей во время Всемирного форума по развитию экспорта в Венгрии в партнерстве с программой Accelerate 2030 от Impact Hub и инкубатора Design Terminal из Будапешта. Agrocenta, ганский стартап с онлайн-платформой, которая позволяет фермерам использовать свои телефоны для продажи своих продуктов и доступа к услугам по грузоперевозкам, получила приз в размере 5000 евро от жюри из влиятельных инвесторов и лидеров бизнеса. Agrocenta и другие три финалиста, также из агропродовольственного сектора, получают бесплатное наставничество от ИТС и его партнеров для улучшения своих продуктов, услуг и бизнес-моделей.

В **Гамбии** ИТС укрепляет институциональную экосистему технической и профессиональной подготовки, чтобы лучше увязывать ее с потребностями рынка труда посредством разработки расписания, учебных программ и схем стажировок. Более глобальная цель заключается в том, чтобы помочь снизить нерегулярную миграцию молодых гамбийцев путем содействия экономическим возможностям и расширению прав и возможностей на родине.

ИТС является активным участником Глобальной **инициативы по обеспечению достойного труда молодежи**, общесистемного альянса Организации Объединенных Наций в целях содействия занятости молодежи.



1. Перуанская кинона на складе в Сан-Паулу 2. Перуанский торговый офис, Бразилия

Торговля в интересах устойчивого развития

Программа ИТС в области устойчивого развития (T4SD) способствует созданию устойчивых цепочек добавленной стоимости в качестве средства оказания помощи предприятиям в развивающихся странах в повышении ценности их продуктов и услуг. Она работает в цепочке создания стоимости и помогает компаниям развиваться более устойчиво, оснащая их для лучшего понимания ландшафт устойчивости — инициативами и связями с деловыми партнерами. T4SD предоставляет онлайн-платформы и целевые тренинги для поддержки устойчивого поиска источников энергии, улучшения климатического производства и содействия соблюдению добровольных стандартов.

Ключевые результаты



2 000 активных пользователей Карты устойчивости, новой платформы ИТС, ориентированной на устойчивое развитие



257 политиков, отраслевых ассоциаций и предприятий, прошедших обучение по стандартам добровольной устойчивости, возможности доступа на рынки и использование инструментов устойчивости ИТС



7 МИЛЛИОНОВ ТОНН импорта сои из стран ЕС, включая Аргентину, Бразилию, Индию, Парагвай, Уругвай и Украину, соответствовали требованиям ЕС по устойчивости

Резюме

База данных Standards Map продолжает расширяться; в настоящее время она охватывает 240 инициатив в области устойчивого развития из более чем 80 секторов и 180 стран. ИТС запустил новый онлайн-портал Sustainability Map, чтобы соединить производителей и покупателей и предоставить информацию о том, как соблюдать стандарты устойчивости, которые широко распространены на целевых рынках пользователей.

ИТС был приглашен к сотрудничеству **Европейским союзом** (ЕС) для организации премии городов ЕС за справедливую и этическую торговлю, которая будет признавать и вознаграждать местные власти за поддержку устойчивой торговли. Он также будет работать с ЕС в проведении исследований и анализа спроса ЕС на сертифицированные ярмарки и этически торгуемые продукты.

В **Гане** ИТС запустил первый этап Chocothon, инициативы с участием нескольких партнеров, среди которых Google Food Lab, бизнес-школа Lausanne, институт Future Food и платформа Crowdfunding, для нахождения новых решений, позволяющих фермерам какао-бобов обеспечить большую устойчивость производства и получить доступ к покупателям.

После поддержки 600 фермеров производителей какао-бобов в **Колумбии** в оценке и повышении эффективности своей деятельности, ИТС и Swisscontact запустили Руководящие принципы устойчивого развития киноа в Перу. Эти руководящие принципы позволяют изготовителям киноа проводить предварительную проверку устойчивости до начала официальных процессов сертификации.

В **Камбодже** и **Непале** ИТС приступил к осуществлению экспериментальных проектов, позволяющих поставщикам ММСП, включая мелких фермеров, участвовать в устойчивых цепочках создания стоимости, используя платформу «Карта устойчивости», для сообщения о своих практиках потенциальным покупателям и создания долгосрочных деловых партнерств.



3.-5. Chocothon, Гана

В партнерстве с **Европейской федерацией производителей кормов (FEFAC)** ИТС создала систему для сравнительного анализа устойчивости производства сои. Было установлено, что 7 миллионов тонн импорта сои ЕС из стран, включая Аргентину, Бразилию, Индию, Парагвай, Уругвай и Украину, соответствуют требованиям ЕС по устойчивости, открывая двери для увеличения доли рынка и ценовых премий для производителей.

В партнерстве с **Данией** ИТС работал с датскими свиноводческими и молочными компаниями и фермерами, над их обучением сопоставлению внутренних правил регулирования и отраслевых норм с международными стандартами устойчивости, а чтобы понять как они оцениваются по этим положениям.

ИТС принимал участие в двух докладах по стандартам устойчивого развития в 2017 году. Доклад *«Социальные и экологические исследования: от фрагментации до координации»*, опубликованный в Институте Европейского университета, проливает свет на то, как нормотворческие организации и частные компании могут работать сообща, чтобы уменьшить излишнее дублирование стандартов устойчивости и аудитов производителей. *«Состояние устойчивых рынков на 2017 год: статистика и новые тенденции»*, ежегодная публикация Научно-исследовательского института органического земледелия и Международного института устойчивого развития, содержит рыночные данные по товарам, связанным с 14 основными стандартами устойчивости.

Спонсоры в 2017 г.

Основные спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция

T4SD: Европейский союз, Германия, Швейцария

Спонсоры отдельных проектов

Австралия, Дания, Европейский союз, Франция, Германия, Япония, Мали, Нидерланды, Международная организация франкоязычных стран, PepsiCo, Платформа инициативы устойчивой сельскохозяйственной деятельности, Швейцария, Торговая марка Восточная Африка, Соединенные Штаты Америки

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Расширение прав и возможностей женщин-предпринимателей в регионе Индийского океана



Проблема

За прошедшее столетие женщины во всем мире добились значительных успехов в области избирательного права, социального статуса и как экономические субъекты. И все же им с меньшей вероятностью будут платить за работу, чем мужчинам, а когда будут, они будут зарабатывать меньше, чем мужчины в подобных профессиях. Правовые препятствия и трудовые ограничения, в основе которых лежит гендерный фактор, слишком часто удерживают женщин на низкооплачиваемой работе в теневом секторе. Женщины на 20% реже, чем мужчины, имеют банковский счет, и реже состоят в официальных деловых сетях.

Помимо последствий для отдельных девочек, женщин и семей, эти неравенства влекут огромные экономические потери: по некоторым оценкам, достижение гендерного равенства в экономике увеличит глобальный ВВП на четверть. Цели устойчивого развития справедливо признают, что искоренение крайней нищеты невозможно без существенного прогресса в достижении гендерного равенства в семье, школе и на рабочем месте.

Решение

ИТС с середины 2016 года сотрудничает с Ассоциацией обособленных районов Индийского океана (АОРИ) в решении конкретных барьеров, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели. Проект фокусируется на трех странах АОРИ — Индонезии, Кении и Шри-Ланке — в целях повышения конкурентоспособности бизнесов принадлежащих женщинам и предоставлении им доступа к рынкам, инвесторам в секторе услуг, в частности туризма и информационных технологий. В рамках глобальной инициативы ИТС SheTrades в целях содействия расширению экономических прав женщин проект смог использовать бренд и сеть SheTrades для налаживания связей среди женщин-предпринимателей, международных покупателей, государственных учреждений и других содействующих организаций, таких как Facebook.

Одним из ключевых элементов проекта было собрать данные с разбивкой по половому признаку, тесно сотрудничая с учреждениями, занимающимися торговлей и инвестициями, из трех целевых стран, чтобы сообщить о конкурентоспособности 300 женщин. Этот вид детализированных данных позволяет выявлять проблемные места, характерные для предприятий, принадлежащих женщинам, и разрабатывать конкретные рекомендации по

Платформа электронной торговли, построенная на цветах

После создания успешного цветочного магазина в интернете (www.sendflowers.co.ke) Филлис Мванги решила создать платформу для других онлайн-компаний Африки. Результат: Tandoo Commerce, платформа, предлагающая веб-хостинг; доменные имена; обработку оплаты; программное обеспечение для каталогизирования и управления запасами; и простое объединение с социальными сетями.

Благодаря поддержке SheTrades, Tandoo Commerce посетила CeBIT в Ганновере, в марте 2017 года. На ярмарке компания смогла получить грант в размере 60 000 долл. США от компании Salesforce, расположенной в Сан-Франциско, а также венгерской венчурной фирмой Vito Ventures, на финансирование своей социальной программы, для представления 100 предприятий, управляемых женщинами, в интернете и обучения по управлению с устойчивыми предприятиями.

Tandoo Commerce также смогла идентифицировать новые технологии и решения для улучшения собственного предложения услуг.





1. Женщина-предприниматель, выставка CeBIT, Германия 2. Панельная дискуссия, торговая выставка CeBIT, Германия 3. Стенд SheTrades Индонезия-Шри-Ланка на торговой выставке ITB, Берлин

конкретным вопросам и техническую помощь для повышения их конкурентоспособности.

Встречи для представителей бизнеса (B2B) являются еще одним важным компонентом проекта, направленным на компенсацию трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели-женщины в регионе при попытке получить доступ к потенциальным международным покупателям. Помимо выявления перспективных партнеров и организации B2B-встреч на торговых ярмарках, ИТС помогает компаниям, принадлежащим женщинам, заложить основу для успеха, помогая им в подготовке комплексных профилей компаний и предоставлении им индивидуальной поддержки потенциала для подбора и впечатления покупателей.

Результаты

В результате реализации B2B-составляющей проекта в 2017 году были подтверждены сделки на сумму более 1,1 млн долл. США, а также намечены будущие сделки, в том числе 103 ММСП, принадлежащих или возглавляемых женщинами, получили доступ к 328 международным покупателям из 66 стран. Например, ORA Dive, индонезийская компания, которая организует подводные экскурсии по Национальному парку Комодо, получила почти 150 000 долл. США в виде сделок с покупателями из Австралии, Филиппин, Республики Корея и Соединенных Штатов Америки после прохождения обучения в ИТС в области маркетинга, переговоров и участия в B2B-встречах на крупных туристических ярмарках в Берлине и Макао. Представители Saraii Village, гостиницы на юге Шри-Ланки, заключили контракты с европейскими покупателями на 60 000 долл. США.

Индивидуальные мероприятия по наращиванию потенциала привлекли широкий круг партнеров и способствовали укреплению партнерских отношений с частным сектором и усилению результатов проекта. Например, обучение в области цифрового маркетинга и электронной торговли в Шри-Ланке осуществлялось в партнерстве с Google.

Участники сообщают, что они расширили свои знания в области электронной торговли и обновили свои веб-сайты, что привело к более тесному контакту с потенциальными покупателями.

Изучение конкурентоспособности МСП в рамках проекта SheTrades помогло выявить конкретные данные о том, как работают предприятия, принадлежащие женщинам, наметив конкретные решения, которые помогут им процветать. Например, в Индонезии было обнаружено, что небольшие, принадлежащие женщинам компании в два раза чаще используют социальные сети по сравнению с традиционной рекламой для продвижения своей продукции. В результате проект объединился с инициативой Facebook Asia Pacific #SheMeansBusiness для разработки материалов по цифровому маркетингу и электронной торговле для женщин-предпринимателей. До настоящего времени проект поддерживал 411 ММСП из трех стран, усилив их навыки и возможности для получения доступа к международным рынкам.

Будущее

Деятельность по оказанию технического содействия и участию в ярмарке будет продолжена и после завершения проекта в июне 2018 года. Женщины-предприниматели региона продолжают использовать приложение SheTrades для поиска потенциальных покупателей, доступа к информации о рыночных событиях и участия в онлайн-обучении. Это позволяет SheTrades оказывать положительное влияние на женщин-предпринимателей в регионе и после завершения проекта.

ИТС будет тиражировать свою работу в регионе через другие проекты под эгидой SheTrades, а также через партнерские отношения с частным сектором и учреждениями, занимающимися поддержкой торговли и инвестиций. Секретариат АОРИ пригласил ИТС представить свою работу странам-членам группы на ее рабочем совещании в мае 2018 года.



Спонсор

Австралия

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Колумбийские производители какао используют руководящие принципы устойчивости для получения надбавок к цене



Проблема

Все чаще потребители во всем мире хотят знать, откуда происходит еда и продукты, которыми они пользуются, и как они были произведены. Одним из следствий этого стало распространение государственных и частных стандартов, кодексов поведения и других инициатив в области устойчивого развития, направленных на обеспечение потребителей продуктами, соответствующими их приоритетам, — от органического производства до защиты тропических лесов или достойной заработной платы.

Хотя производители могут получать сверхприбыли от соблюдения этих стандартов устойчивости, не все так однозначно. Помимо расходов, связанных с соблюдением строгих требований данной инициативы, существуют расходы, связанные с проверками, подтверждающими соблюдение, а также получение официальной сертификации, которая открывает доступ на нишевые рынки. Даже выяснить, какие стандарты имеют значение на определенном рынке, может быть сложным.

Спрос на стабильное производство какао открывает возможности для фермеров Колумбии. Тем не менее, производители имели неоднозначный опыт сертификации устойчивости. Требования некоторых схем сертификации настолько запутаны, что производителям трудно их реализовать. В других случаях фермерские кооперативы не получали ожидаемую финансовую отдачу от своих инвестиций, отчасти потому, что они начали процесс сертификации без изучения потенциальных покупателей.

Решение

ИТС совместно с Колумбийским офисом Swisscontact, швейцарским некоммерческим фондом, который продвигает развитие частного сектора, разработал индивидуальный онлайн-инструмент, чтобы помочь производителям какао понять международные стандарты устойчивости и соответствовать им, а также связываться с потенциальными покупателями. Инструмент под названием «Основные принципы экологически устойчивого производства какао» (LBCS, от испан.) основан на инструменте Sustainability Map, который объединяет информацию о сотнях стандартов устойчивости и кодексов поведения и предоставляет к ним доступ.

Рекомендации LBCS позволяют производителям и их кооперативам разобраться в различных критериях требований международных сертификатов устойчивости, и провести самостоятельную оценку, которая обеспечит первоначальную диагностику тех практик, которые им необходимо обновить, прежде чем приступить к официальной сертификации.

Поскольку связи с покупателями, желающими платить за устойчивое производство какао, имеют решающее значение для производителей, в реализации возврата своих инвестиций на сертификацию, пользователи инструмента LBCS могут связываться с потенциальными международными покупателями через платформу Sustainability Map. К тому же, проект поддержал производителей какао в участии в ключевых международных торговых ярмарках, таких как Salon du Chocolat, 2017 года в Париже.

Эта работа возникла в результате соглашения ИТС, Swisscontact Colombia и Red Cacaotera, колумбийской сети производителей какао, с целью продвижения руководящих принципов LBCS среди организаций производителей какао для внедрения устойчивой производственной практики и улучшения доступа к международным рынкам. Эта работа основана на проведенной ранее с другими группами фермеров в стране.



1.–4. Производство Какао в Колумбии

Результаты

Технические специалисты из трех организаций производителей какао разработали диагностические отчеты для 600 фермеров, треть из которых — женщины, чья работа поддерживает около 1600 человек. Пользователи говорят, что система LBCS помогла им лучше использовать ресурсы, позволяя реалистично оценивать свои возможности.

«Система показывает нам, чего мы действительно можем достичь», — сказал Луис Мартинес из кооператива Corpoteva. «Зачем нам участвовать в сертификации, если мы увидим, что мы далеки от требований для ее прохождения? После самооценки мы увидели, что реалистичней было бы получить сертификат о соответствии принципам справедливой торговли».

Выставка Salon du Chocolat в Париже и другие возможности для налаживания связей привели к сделкам в размере 175 000 долларов среди производителей, связанных с Red Cacaotera, с покупателями из Бельгии, Нидерландов, Швейцарии и Великобритании. Ожидается, что будут проведены дополнительные сделки на 200 000 долларов США. Несколько компаний по производству шоколада в Европе, США и Колумбии теперь знают об инструменте LBCS и заинтересованы в покупке у кооперативов, которые использовали эту систему. Подобная работа в прошлом открыла путь для международного признания и резкого роста цен, получаемых производителями. Производители, связанные с Alianza Exportadora de Tumaco на юго-западе страны, более чем удвоили свои отпускные цены с момента получения награды за качество какао на Salon du Chocolat в 2015 году. Диагностика LBCS помогла им восстановить сертификаты органичности и о соответствии принципам «справедливой торговли», которые они потеряли из-за перебоев в исполнении требований устойчивости.

Будущее

В 2018 году ITC, Swisscontact Colombia и Red Cacaotera планируют работу с организациями, представляющими около 1600 фермеров и их семей в департаментах Боливар, Цезаря и Магдалены для реализации руководящих принципов LBCS и улучшения качества и производства какао. Цель состоит в том, чтобы по меньшей мере 25 из 54 организаций сети использовали инструмент LBCS, помогая своим членам соответствовать основным принципам устойчивости и получить доступ к международным рынкам.



1 ЛИКВИДАЦИЯ НИЩЕТЫ



8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

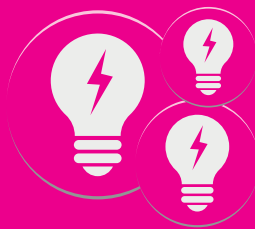


12 ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО

Спонсор

Швейцария

ИННОВАЦИИ ИТС



Улучшение с помощью торговли качества жизни перемещенных сирийских женщин



Проблема

Во всем мире более 65 миллионов человек были насильно выселены из их домов. Две трети из них остаются в пределах стран происхождения. Внутренне перемещенные лица сталкиваются с теми же проблемами, с которыми сталкиваются беженцы, которые пересекают международные границы: потеря рабочих мест, предприятий и связей, а также имущества, которое могло послужить залогом для финансирования новых предприятий.

С начала гражданского конфликта в Сирии в 2011 году более половины из примерно 18 млн людей, населявших страну были перемещены, 5,4 миллиона стали беженцами и более 6 миллионов человек, были переселены внутри страны. Экономическая жизнь большинства из них разрушена но не прекратилась: они тратят сбережения, которые им удалось сохранить, и пользуются любыми возможностями работать, часто на периферии неофициальной экономики.

Мир и стабильность являются предпосылками устойчивого экономического роста, который помогает обществу пройти путь от относительной бедности к процветанию. Однако даже в подобных хрупких условиях экономические возможности имеют большое значение для обеспечения средств к существованию и благополучия семьи. Хорошая работа и

заработная плата означают улучшение питания и образования, а также получение навыков, которые в будущем помогут работнику. Доступ к международному рынку спроса, особенно в сложное время, может расширить экономические возможности людей в регионах, затронутых конфликтом. Социальное предпринимательство может сделать эти рыночные связи возможными.

Решение

С 2016 года ИТС работает с швейцарско-сирийским дизайнером и предпринимателем Ранией Кинг, над представлением ювелирных изделий, сумок и других аксессуаров, сделанных женщинами — внутренними переселенцами в Сирии — международным покупателям. ИТС помог социальному предприятию Кинг, концепции Damascus Concept и бренду I Love SYRIA найти новых международных клиентов с помощью электронной торговли, а также открыть ряд временных магазинов в Европе.

Кинг, бывший программист, поняла, что традиционные сирийские ремесла предлагают выход женщинам, которых она наняла, многим из которых не нашлось бы места в родных городах — создавать товары, интересные иностранным покупателям.





1. Сирийский стенд на мероприятии *Fêtes de Genève* 2.–3. Перемещенные женщины, работающие на *I Love SYRIA* и *Damascus concept*, Сирия
4. Заместитель исполнительного директора ИТС Дороти Тембо выступает на Женевской неделе мира в 2017 году

Рост спроса привел к увеличению доходов, а также созданию рабочих мест. Она начала работать с 20 женщинами в Дамаске, а теперь открыла вторую мастерскую в прибрежной Латакии и дает работу 130 женщинам.

ИТС помог Кинг расширить присутствие ее бизнеса в Интернете с помощью консультационных услуг по вопросу составления каталога товаров и использования облачных инструментов для управления запасами и обработки заказов. В то же время ИТС организовал серию мероприятий, в ходе которых потенциальные покупатели могли бы найти и приобрести продукты, созданные *I Love SYRIA* и *Damascus Concept*, и поделиться отзывами в Интернете. От базара сирийской продукции в Женеве в 2016 году до стенда в отделении ООН Женеве, на организованном ИТС мероприятии «e-Caravan за мир» в 2017 году, ярмарочные события привели к росту продаж на сумму более 40 000 долл. США, увеличению онлайн-трафика и спроса, позволяя Кинг получать прямую обратную связь, и уточнять будущий дизайн продукта.

Несмотря на огромные препятствия — экономические потрясения, вызванные конфликтом, социальные барьеры, с которыми сталкиваются женщины в экономике Сирии, и практические проблемы с импортом сырья, а также физическое перемещение продукции на международные

рынки (все товары транспортируются через соседний Ливан) — социальное предприятие Кинг скоро начнет приносить доход. Она начала работать с 20 женщинами в Дамаске, а теперь открыла вторую мастерскую в прибрежной Латакии и дает работу 130 женщинам. Их присутствие в Интернете процветает: сообщество *I Love SYRIA* на Facebook насчитывает более 27 000 членов, а *Damascus Concept* — более 18 000 человек. С июля 2017 года в Токийском универсаме 109 в Шибуре появятся товары от предприятий Кинг.

Будущее

Японское правительство обязалось продолжить работу с ИТС в Сирии. Новый проект будет работать с группой из 15 мастеров, в основном из женщин, над разработкой новых изделий кустарного промысла и продажи их международным покупателям. Для оказания технической помощи эксперты ИТС будут работать с местными консультантами и международными организациями, действующими на местах.



Спонсор

Япония

Поддержка региональной экономической интеграции и торговли в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг»

Активизация региональной торговли

Программа активизации региональной торговли работает с правительствами и негосударственным сектором для увеличения участия микро-, малых и средних предприятий (ММСП) из развивающихся стран и стран с переходной экономикой в региональной торговле и инвестициях.

Ключевые результаты



Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, и информационный портал ConnectUEMOA, предназначенный для стимулирования межрегиональной торговли в Западноафриканском экономическом и валютном союзе

Резюме

В **Западноафриканском экономическом и валютном союзе** (ЗАЭВС) ИТС занимается комплексными усилиями по содействию внутрирегиональной торговле внутри блока из восьми членов (см. пример из практики). Работа со странами ЗАЭВС описана в данном докладе. В круг мероприятий ИТС входит поддержка реализации Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли Всемирной торговой организации (ВТО) с целью создания региональной сети учреждений по содействию торговле и инвестициям и создания региональных платформ для торгового анализа, нетарифных мер и электронной торговли. ИТС также внес свой вклад в региональный отчет о торговой политике блока на 2017 год и обучил представителей государств-членов согласованию методологии блока для проведения анализа торговой политики. Кроме того, ИТС организовал в регионе торговые ярмарки с акцентом на упаковку и B2B-встречи.

В **Центрально-Европейской зоне свободной торговли** ИТС тесно сотрудничал с частным сектором для определения нетарифных мер (НТМ), препятствующих торговле как внутри блока, так и с другими странами. Что касается металлургической отрасли и отрасли по производству овощей, ИТС содействовал проведению серии диалогов между частным сектором и общественностью для определения политики, направленной на смягчение ограничений на торговлю.

На **Ближнем Востоке и в Северной Африке** ИТС содействовал совершенствованию сбора данных по НТМ с разработкой системы управления данными для удовлетворения потребностей экспортеров, учреждений по содействию торговле и инвестициям (УСТИ) и политиков. НТМ, затрагивающие предприятия в Марокко, Тунисе, Алжире, Египте и Иордании, были собраны, распределены и опубликованы.

В рамках работы по развитию региональных цепочек добавления стоимости хлопка в **Экономическом сообществе центральноафриканских государств** (ЭСЦАГ) и **Общем рынке Восточной и Южной Африки** ИТС помог разработать региональные стратегии хлопководства для обоих блоков. Государства-члены ЭСЦАГ законодательным образом, на национальном уровне внедрили региональную рамочную структуру для хлопка. В **Замбии** поддержка ИТС компании Mumbwa Cotton Ginning and Pressing, принадлежащей фермерам, объединила хлопковых фермеров и призвала правительство содействовать большему числу фермерских операций. По данным индийской текстильной компании Arvind, качество хлопка выросло. Проекты ИТС в совокупности помогли развитию региональной торговли путем закупок восточноафриканского хлопка для проекта ИТС «Этичная мода» в Буркина-Фасо.

Торговля и инвестиционная деятельность в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг»

Программа торговли и инвестиционной деятельности в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг» развивает устойчивые коммерческие связи между формирующимися рынками, развивающимися странами и наименее развитыми странами путем содействия торговле, поощрения инвестиций и передачи технологий.

Ключевые результаты



11 млн долл. США в торговых сделках, связанных с экспортом из Эфиопии, Кении, Руанды, Уганды и Объединенной Республики Танзании в Индию и ЕС



26,5 млн долл. США в подтвержденных инвестиционных сделках и 116,8 млн долл. США потенциальных сделок, полученных Эфиопией, Кенией, Мозамбиком, Руандой, Угандой, Объединенной Республикой Танзании и Замбией от Индии и Китая

Резюме

В 2017 году в рамках проекта **Поддержка индийской торговли и инвестиций в Африку (SITA)** для расширения торговых и инвестиционных связей между Индией и Восточной Африкой ИТС организовал В2В-встречи, выставочные миссии и тренинги, в результате которых были заключены сделки на 11 млн долл. США, совокупная сумма подтвержденных инвестиционных сделок оценивается в 26,5 млн долл. США, а еще 41,8 млн долл. инвестиций были перечислены во время разных этапов переговоров. В отчетный год были включены первые подтвержденные инвестиции индийских ММСП в сектор кожаной обуви Уганды на производство детской и мужской обуви.

Передача технологий и знаний между Индией и Африкой была запланирована на 2017 год, начиная от технологий производства и послеуборочной обработки специй и бобовых, до наставничества для женщин-предпринимателей. В секторе технологий кенийские и индийские социальные предприятия обучили 50 женщин Кении маркетингу цифровому и социальных сетей; отдельная программа поместила кенийских, угандийских и руандийских выпускников в индийские компании для прохождения стажировок (см. пример из практики). Аналогичный проект «Партнерство в интересах инвестиций и роста в Африке» (PIGA) направлен на увеличение экспортного развития и создание рабочих мест в секторах переработки и легкой промышленности Эфиопии, Кении, Мозамбика и Замбии путем расширения инвестиционных связей с Китаем.

ИТС организовал инвестиционные семинары и деловые встречи в Китае, что привело к созданию бизнес-сети более чем из 1 400 китайских и африканских компаний. Благодаря этим связям китайские и африканские компании инициировали 192 инвестиционные сделки приблизительно



Производство обуви, Кения

стоимостью около 75 миллионов долларов во многих секторах — от косметики до пищевой промышленности.

ИТС в то же время работает над расширением экспортных возможностей ММСП в наименее развитые страны Азии торговли в экономически динамичном регионе посредством сочетания улучшенного доступа к торговой и рыночной информации; лучшего понимания деловых ограничений; обучения удовлетворению требований рынка; и В2В контактов, полученных на торговых ярмарках.

ИТС и китайская интернет-площадка Alibaba совместно опубликовали руководство *Электронная коммерция в Китае: возможности для азиатских фирм*, в котором объясняется, что должны делать ММСП для выхода на китайский рынок. Более 400 ММСП из Бангладеша, Камбоджи, Лаосской Народно-Демократической Республике, Мьянмы и Непала прошли подготовку по вопросам китайской деловой культуры, закупочных предпочтений и экспортных процедур, а также о том, как продавать свою продукцию через интернет-площадки. После встречи с потенциальными китайскими покупателями на торговых ярмарках несколько ММСП завершают сделки на товары от креветок до косметики. Две компании из Бангладеша подписали меморандум о взаимопонимании стоимостью 75 000 долларов США для продажи экологически чистых средств по уходу за кожей и экологически чистых продуктов. Компания по производству морепродуктов из Мьянмы договорилась о контракте на первоначальную отправку тигровых креветок на сумму 800 000 долларов США в Китай.

Спонсоры в 2017 г.

Основные спонсоры

Канада, Китай, Финляндия, Германия, Индия, Ирландия, Норвегия, Швеция

Спонсоры отдельных проектов

Китай, Европейский союз, Финляндия, Международная исламская торговая финансовая корпорация, Нидерланды, ЗАЭВС, Великобритания

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

В Западной Африке многоэтапный подход к активизации региональной торговли



Проблема

В Африке, возможно, даже больше, чем на других континентах, региональная экономическая интеграция дает возможность повысить уровень жизни, создать лучшие рабочие места и стимулировать добавление стоимости и диверсификацию от сырьевых товаров. Снижение барьеров в трансграничной торговле и инвестиции позволяет 54 экономикам Африки, большинство из которых относительно небольшие, добиваться повышения производительности, что связано с усилением специализации и масштабами. Кроме того, товары обрабатываемые между африканских стран как правило, более сложны, чем те, которые они экспортируют в остальной мир: в то время как продукты средней и высокой технологии составляют 25 % внутриафриканской торговли, они составляют лишь 14 % экспорта континента в развитые страны.

Правительства африканских стран осуществляют интеграцию торговли и инвестиций на нескольких уровнях, в частности через региональные блоки, такие как Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС) и Восточноафриканское сообщество, а в последнее время через Континентальную зону свободной торговли. Полагая, что открытие рынка на бумаге не переходит в реальную трансграничную предпринимательскую деятельность, они работали, чтобы дополнить дипломатические инициативы усилиями по укреплению материальной и нематериальной инфраструктуры, которая необходима для торговли. К ней относятся автомобильные и железнодорожные соединения, а также модернизированные пограничные процедуры и доступ к финансированию торговли и анализу рынка.

Несмотря на быстрый рост с начала 1990-х годов, внутриафриканский экспорт по-прежнему составляет менее 20% от общего объема экспорта континента, а показатели Азии и Европы ближе к 60 % и 70 % соответственно. Предстоит пройти длинный путь, как для увеличения объемов внутрирегиональной торговли, так и для обеспечения того, чтобы она стимулировала инклюзивный рост. В бизнес-опросах, проведенных ИТС, африканские ММСП сообщают о многочисленных проблемах, связанных с экспортом в соседние страны, в частности о проблемах, связанных с получением сертификата о том, что товары не должны облагаться пошлинами.

Решение

ИТС прилагает комплексные усилия для укрепления нематериальной инфраструктуры, поддерживающей внутрирегиональную торговлю в рамках Западноафриканского экономического и валютного союза (известного как ЗАЭВС), входящего в состав регионального сообщества ЭКОВАС, в состав которого входят Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Гвинея-Бисау, Мали, Нигерия, Сенегал и Того. В частности, ИТС работает над тем, чтобы ММСП могли использовать коммерческие возможности в субрегионе и за его пределами.

Что касается политики, ИТС поддержал осуществление Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (ТФА) на всей территории ЗАЭВС, а также разработку оцифрованного сертификата происхождения, документа, необходимого для доставки товаров в рамках блока без взимания пошлин.

Для улучшения бизнес-среды, в которой работают ММСП, ИТС работал над поощрением сотрудничества между учреждениями по вопросам торговли и инвестиционной деятельности в рамках ЗАЭВС. Эти учреждения, такие как агентства по содействию торговле, играют важную роль в оказании помощи малым предприятиям в получении доступа ко внешним рынкам.

Кроме того, ИТС поддержал создание онлайн-платформ по нетарифным мерам и рыночному анализу, поскольку затраты ММСП непропорционально велики по сравнению с их более крупными конкурентами.

ИТС также организовал ярмарки и деловые встречи в регионе. Ключевым направлением этой работы была упаковка - важная, но часто упускаемая из виду часть торгуемых товаров.



1.–2. Форум ЗАЭВС по упаковке 3. Торгово-информационный портал ConnectUEMOA

Результаты

При поддержке ИТС члены ЗАЭВС работали над реализацией TFA, координируясь в рамках региона, поэтому таможенные и пограничные реформы способствуют увеличению объема торговли как внутри блока, так и за его пределами. В 2017 году ЗАЭВС утвердил структуру управления и мандат на то, что станет первым в мире региональным, а не национальным комитетом, по надзору за выполнением соглашения. ИТС помог блоку заложить основу для внедрения цифрового сертификата происхождения в 2017 году. ИТС также внес свой вклад в региональный доклад о торговой политике блока на 2017 год и обучил представителей государств-членов согласованию методологии блока для проведения анализа обзора торговой политики.

На институциональном уровне ИТС поддержал создание первой официальной региональной сети организаций по содействию торговле в Африке. Сеть, запущенная в Дакаре, Сенегал, в мае 2017 года, будет способствовать совместным инициативам по поощрению внутрирегиональной торговли. ИТС содействовал установлению партнерских отношений между зарождающейся сетью ЗАЭВС и ее латиноамериканским эквивалентом REDIBERO.

Через две онлайн-платформы ИТС работал над тем, чтобы облегчить путь ММСП на рынки блока ЗАЭВС и за его пределы. ИТС обучил должностных лиц из учреждений по содействию торговле и инвестициям всего региона управлять информационным порталом ConnectUEMOA (www.connectUEMOA.com), который предоставляет обновленную информацию о рынке и новости вместе с базой данных региональных компаний и интернет-магазином для бизнеса региона. Кроме того, механизм предупреждения торговых препятствий, позволяющий, в режиме реального времени,

предприятиям уведомлять государственные органы, когда они сталкиваются с проблемами импорта или экспорта товаров, был расширен с Кот-д'Ивуара на весь регион.

Наконец, В2В-встречи на торговой ярмарке по упаковке в Уагадугу, Буркина-Фасо, в октябре 2017 года позволили компаниям обсудить и заключить сделки по импорту и экспорту таких материалов, как гофрокартон, упаковочные ящики и полиэтиленовые пакеты. Например, предприятие из Бенина заключило соглашения о ввозе и экспорте гофрированного картона стоимостью более 11 000 долларов США и планирует заключить другие контракты. Одна из сенегальских фирм заключила предварительное соглашение о поставке мешков для фруктов и овощей на сумму около 20 000 долларов для западноафриканского контрагента. Фирма из Мали ведет переговоры о ввозе широкого спектра упаковочных материалов на сумму более 280 000 долл. США из других областей региона.

Будущее

В дальнейшем проект будет способствовать повышению стоимости и конкурентоспособности бизнеса в ключевых секторах, таких как хлопок, манго, какао, ананас и информационные технологии. ИТС будет работать над расширением результатов, достигнутых в ЗАЭВС, на более широкий регион ЭКОВАС в рамках содействия осуществлению континентальной зоны свободной торговли в сотрудничестве с Африканским союзом. Континентальная торговая ярмарка планируется к проведению в Каире в последнем квартале 2018 года.



Спонсор

Европейский союз

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Развитие цифровых навыков в Восточной Африке



Проблема

Подумайте о развитии, основанном на торговле, и первый образ, который приходит на ум, может быть своего рода производственным объектом, в котором задействовано большое количество бывших фермеров. Дело в том, что добавление стоимости сельским хозяйством и услугами предлагает и значительный потенциал для развивающихся стран в Африке и в других местах для стимулирования роста и создания рабочих мест. Использовать его целиком критически важно, особенно для большого и быстрорастущего молодого населения, в свете признаков того, что увеличение автоматизации означает, что в обрабатывающей промышленности будет необходимо меньше работников, чем прежде.

Технологические достижения принесли на рынок широкий спектр услуг высокой стоимости, которые раньше могли предоставляться только локально, от бухгалтерии до программного обеспечения. Для развивающихся стран выйти на международные рынки с такими услугами на так-то просто. Одним из ключевых факторов являются навыки: компаниям-поставщикам услуг необходим образованный, опытный персонал. Такие навыки также важны для конкурентоспособности предприятия в других секторах, поскольку услуги становятся все более важным фактором в производстве физических товаров.

В секторе информационных технологий (ИТ) в Кении разрыв в уровне квалификации усугубляется гендерным разрывом: менее одного из пяти работников отрасли составляют женщины.

Решение

ИТС в рамках проекта поддержки индийской торговли и инвестиций в Африку (SITA) работает с партнерами в Кении и Индии, над обучением молодежи со всей Восточной Африки навыкам и опыту, которые им необходимо развивать для преуспевания в быстрорастущей сфере цифровой экономики. Цель состоит в том, чтобы использовать опыт процветающего технологического сектора Индии для стимулирования занятости и предпринимательства в странах Восточной Африки.

Пилотные программы обучения и трудоустройства работают по двум отдельным направлениям. Первое, получившее название #SheGoesDigital, предоставляет кенийским женщинам из социально неблагополучных слоев населения 40-дневную программу обучения социальным сетям и цифровому маркетингу, после чего те проходят стажировки в заинтересованных компаниях. Программа была реализована Kuza Biashara, социальным предприятием из Найроби, и Iridium Interactive, индийской компанией по программному обеспечению и образованию.

Второе направление, Индо-африканская программа стажировки, идентифицирует перспективных выпускников восточно-африканских ИТ-курсов в рамках конкурсного отбора, среди молодых женщин и помещает их в индийские компании на трех-шестимесячные стажировки. Цель состоит в том, чтобы молодые ИТ-специалисты смогли вернуть приобретенные навыки и опыт обратно в Восточную Африку и способствовать росту динамично развивающихся технологических секторов в регионе.

ИТС начал программы после опроса 185 кенийских компаний, показавших, что более половины компаний-респондентов не смогли найти подходящих квалифицированных рабочих. В дополнение к прикладному программированию, анализу данных и навыкам облачных вычислений, компании во всех секторах сообщили о резком дефиците специалистов в области социальных медиа и опытных цифровых маркетологов.

Результаты

Эти две инициативы продемонстрировали, что, тесно сотрудничая с потенциальными работодателями, инициативы в области создания навыков могут предоставить молодежи рыночные навыки и привести к новым возможностям работы, помогая компаниям заполнить недостаток кадров.

После тщательного отбора, который выбрал их из 370 заявителей, около 50 молодых кенийских женщин закончили 45-дневную учебную программу # SheGoesDigital в области социального и цифрового маркетинга. Из них 32 попали на трехмесячные оплачиваемые стажировки в 27 компаний, начиная от обеспечения безопасности до кадровых ресурсов и производства стали, где они поддерживали реализацию



1.&4. Обучение маркетингу в социальных сетях и цифровому маркетингу, Кения 2. Группа #SheGoesDigital 3. Дорин Аради, выпускница учебного заведения по специальности ИТ из Кении

«Я всегда хотела создать стартап в области разработки программного обеспечения, и эта стажировка поможет мне сделать первый шаг».

Дорин Аради, выпускница учебного заведения по специальности ИТ, Кения

работодателями работы с социальными сетями и стратегии цифрового маркетинга. Другие решили начать собственный бизнес. По состоянию на конец 2017 года 55% выпускников программы подтвердили занятость на полный рабочий день, при этом ожидается увеличение данного показателя. Работодатели сообщают о удовлетворенности стажеров и проявляют интерес к найму будущих выпускников.

Между тем, Индо-африканская программа стажировки отправила 11 восточноафриканских студентов — семь из них женщины — в индийские компании.

«О стажировке могу сказать что она была суперуспешной», — сказала Дорин Аради, выпускница из Кении, который стажировался в крупнейшей телекоммуникационной компании Индии. «Работа с командой разработчиков программного обеспечения помогла мне получить практический опыт в разных языках программирования, что помогло мне улучшить свои навыки программирования. Я всегда хотела создать стартап в области разработки программного обеспечения, и эта стажировка поможет мне сделать первый шаг».

После четырехмесячной стажировки, в работе над развитием цифровой цепочки поставок, индийская компания

предложила Седрику Манирафашу, гражданину Руанды, полную занятость.

«Эта стажировка оказала на меня значительное влияние, и изменила мою точку зрения на природу вещей», — сказал он. «Сейчас я уверен, что могу справиться с любым проектом».

Будущее

После успешной реализации пилотных программ, ИТС в настоящее время разрабатывает предложение о региональной программе в партнерстве с предприятиями для создания цифровых навыков для женщин и молодежи.



Спонсор

Великобритания



Корпоративные результаты





Корпоративное управление

ITC привлекает к обсуждению текущих вопросов своих партнеров и сообщает им о ключевых достижениях в своей работе на ежегодных сессиях Объединенной консультативной группы (ОКГ) и двухгодичных совещаниях Консультативного комитета Целевого фонда ITC (ССТИФ).

В состав ОКГ входят представители правительств от членов Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Всемирной торговой организации (ВТО). Сессии ОКГ также открыты для наблюдателей от других межправительственных учреждений и соответствующих неправительственных организаций. ССТИФ, который состоит из спонсоров и бенефициаров, докладывает об использовании Целевого фонда ITC как с точки зрения расходования приоритетов в отношении имеющихся ресурсов, так и прогресса в реализации финансируемых им программ.

Объединенная консультативная группа

Объединенная консультативная группа ITC провела 51-ю официальную сессию в Женеве 10 июля 2017 года. Члены обсудили годовой отчет 2016 года и ознакомились с черновым проектом нового Стратегического плана ITC на 2018–2021 годы.

На собрании выступили Генеральный директор ВТО Роберту Азеведу и Генеральный секретарь ЮНКТАД Мухиса Китуйи. Они подчеркнули вклад ITC в развитие, ориентированное на торговлю, и синергию между соответствующими организациями, в частности по торговой информации, статистическому анализу и осуществлению Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли. Оба отметили сохраняющуюся важность содействия торговле для достижения целей устойчивого развития (ЦУР) путем интеграции маргинализированных стран и сообществ в мировую экономику. Они указали на то, что проекты ITC успешно помогли небольшим компаниям из развивающихся





стран получить доступ к международным рынкам, что стимулировало рост, развитие и создание рабочих мест. ИТС рекомендовали продолжить работу по сокращению любых информационных пробелов и препятствий в торговле МСП.

Исполнительный директор ИТС Аранча Гонсалес заявила, что высокий спрос на услуги ИТС является результатом высокого отношения цены к качеству, которую он предоставляет, и сосредоточения внимания на приоритетных странах и постоянных инновациях для успешного осуществления проектов. Она отметила, что каждый доллар внебюджетного финансирования, полученный ИТС, принес 14 долларов в международных деловых операциях. Директор описала, как ИТС работал над улучшением внутренних процессов проектирования и управления проектами, при этом продукты и услуги полностью соотносились с ЦУР.

Делегаты высоко оценили результаты ИТС и его ведущую роль в содействии гендерному равенству и расширению прав и

Генеральный секретарь ЮНКТАД Мухуса Китуйай, выступая на заседании ОКГ 2017 года



возможностей женщин в решении ключевых проблем развития посредством торговли. Они отметили в положительном ключе неизменную приверженность ИТС применению новаторских подходов к решению разнообразных задач и работе с широким кругом заинтересованных сторон из государственного и частного секторов. Делегаты также высоко оценили способность ИТС находить эффективные и результативные способы ведения бизнеса, увеличивающие соотношение цены и качества.

Консультативный комитет Целевого фонда ИТС

На двух регулярных заседаниях ССИТФ обсуждались результаты работы ИТС и проекты, осуществленные в 2016 году и в первой половине 2017 года. Кроме того, ИТС провел два неофициальных тематических совещания ССИТФ: одно для делегатов, которые внесли свой вклад в черновик рамочной структуры управления рисками ИТС, а другое — для обсуждения содержания Стратегического плана ИТС на 2018—2021 годы.

Стратегический план на 2018–2021 гг.

В 2017 году ИТС подготовил Стратегический план на 2018—2021 гг. «Торговые маршруты к устойчивому и инклюзивному развитию» является результатом обширного консультативного процесса: внутренних семинаров с персоналом ИТС, онлайн-опроса всех заинтересованных сторон и обсуждений со спонсорами и партнерами по странам. Руководство ИТС, в июле, представило план по созданию ОКГ. После рассмотрения обратной связи окончательный вариант плана был представлен заинтересованным сторонам на Министерской конференции ВТО в декабре. Стратегический план призван стать компасом для направления взносов в ИТС для достижения ЦУР к 2030 году.



Оценка и результаты деятельности

В 2017 году Группа независимой оценки ИТС (ГНО) продолжила свои усилия по внедрению оценки в рамках рамочной результативной структуры ИТС и поддержке отчетности, обучения и принятия решений на основе фактических данных в области политики, управления программами и проектами. Со стороны операционных менеджеров и персонала, увеличился спрос на услуги подразделения, в поддержке оценок на уровне проектов.

ИТС развернул трехуровневую систему оценки: независимые оценки, проводимые непосредственно ГНО, самостоятельные оценки руководителями проектов при поддержке подразделения и отчеты о завершении проектов, которые менеджеры выполняют в течение трех месяцев после закрытия проектов. ГНО работал над улучшением координации с донорами в области планирования оценки и обеспечения того, чтобы уроки, полученных донорами и извлеченные из оценок, отражались на будущей работе ИТС.

В подразделении разработаны руководящие принципы самостоятельной оценки, а также стандартизованный шаблон для отчетов о завершении проекта. Первоначальные отчеты принесли идеи, такие как важность установления реалистичных целей проекта и индикаторов результатов, которые были включены в *Ежегодный сводный доклад по оценке за 2017 год*, в котором суммируется то, чему ИТС научился из оценок — как собственных, так и проводимых спонсорами.

Сводный доклад, который охватывал 23 проекта и 13 из 15 программ ИТС, очерчивал два основных послыла.

Во-первых, переход ИТС с 2014 года на рационализацию портфеля проектов в рамках четко определенных программ приносит свои дивиденды. Хотя проекты ИТС в целом достигали своих целей и способствовали достижению ЦУР, оценки, как внутренние, так и проводимые донорами, установили, что показатели эффективности и результативности более поздних проектов значительно возросли по сравнению с более ранними проектами, проводимыми в рамках программного подхода ИТС.

Во-вторых, клиенты и заинтересованные стороны считают, что ИТС обладает сравнительным преимуществом в предоставлении поддерживающих услуг в

интернационализации микро-, малых и средних предприятиям (ММСП), в частности предприятиям из основания социально-экономической пирамиды. Соответствующее исследование подтвердило, что учреждения по содействию торговле и инвестициям (УСТИ) играют решающую роль не только в качестве партнеров-исполнителей, но и в обеспечении того, чтобы результаты вмешательств ИТС длились и многократно расширялись после закрытия проектов.

Уроки по созданию сельскохозяйственных цепочек создания ценности

Поддержка цепочек создания ценности в сельском хозяйстве — это эффективный способ интеграции мелких фермеров в национальную и международную торговлю, в то же время способствующий повышению добавленной стоимости и производительности, выгоды от которого широко распространяются среди более бедных слоев населения. В *Ежегодный сводный доклад по оценке за 2017 год* были включены четыре проекта, ориентированные на создание дополнительной стоимости и охватывающие 14 стран за 2009—2016 годы.

Одним из значительных уроков стало то, что коллективный маркетинг мелких фермеров оказался эффективным подходом к расширению их возможностей и укреплению их связей с рынками. Вмешательство в целях содействия коллективному маркетингу может помочь малым предприятиям более эффективно выступать на рынках, уменьшая затраты на маркетинг и риски коммерциализации; более тесно ориентировать производство на требования рынка; координировать управление логистикой; и расширять круг местных и международных покупателей.

Еще один урок состоит в том, что эффективное сотрудничество с партнерами из частного сектора имеет решающее значение для построения динамических цепочек создания стоимости в сельском хозяйстве. Оценщики пришли к выводу, что усилия проекта по ускорению развития агробизнеса были наиболее эффективными, когда внешние партнеры из частного сектора играли активную роль в расширении связей между рынками поставщиков и покупателей и создании возможностей для бизнеса для ММСП.

Уроки в вопросе создания глобальных общественных благ

В 2017 году и в начале 2018 года ГНО завершила оценку двух служб ИТС, направленную на то, чтобы сделать ключевую информацию о торговле и рыночную информацию о добровольных стандартах устойчивости и нетарифных мерах (НТМ) широко доступными глобальными общественными благами. Полученные оценки позволили сделать полезные выводы в отношении того, как позиционировать службы торговли, и в отношении анализа рынка ИТС в будущем.

Оценка работы ИТС, направленная на то, чтобы пролить свет на НТМ, с которыми предприятия встречаются по всему миру, показала, что эта программа способствовала укреплению потенциала компаний в проведении углубленных опросов по НТМ и смежным темам, а также повышению их способности анализировать качество данных. Оценка также указывала на то, как ИТС мог бы укрепить воздействие от своей работы в области НТМ. Например, результаты оценки предполагали, что ИТС в силах сделать больше для систематической передачи знаний, полученных от опросов и анализа данных и возможностей к такому анализу своим обычным целевым бенефициарам, таким как директивные органы, УСТИ и ученые. Было установлено, что привлечение всех заинтересованных сторон помогло бы им лучше скоординировать действия по устранению препятствий в торговле, связанных с НТМ. В оценке также говорилось, что привлечение нескольких стран, взамен одной, может привести не только к обсуждению заранее определенных НТМ, но и может помочь заинтересованным сторонам устранить негативные последствия НТМ, особенно в случае опросов, которые охватывали весь регион, как в Арабских государствах.

Оценка проекта «Торговля для устойчивого развития» (T4SD) подтвердила, что в его рамках был успешно создан глобальный справочный репозиторий, охватывающий примерно 240 добровольных стандартов устойчивости среди более чем 80 секторов и 180 стран, помогающих ММСП из развивающихся странах получать доступ к информации о стандартах, которые могут открывать двери к прибыльным нишевым рынкам за рубежом. Ежегодный форум T4SD теперь хорошо известен в сфере добровольных стандартов.

Прогнозируя будущие тенденции, оценка сообщает, что по мере того, как инициатива T4SD будет укреплять свое положение, ключевыми приоритетами должны быть продолжение совершенствования основных услуг, а именно: прозрачность стандартов добровольной устойчивости и упрощение использования информации в системе при внедрении более эффективного стратегического руководства. Оценка также предусматривала актуализацию работы инициативы T4SD в рамках портфеля технической помощи и консультационных услуг ИТС, таких как целевые инициативы по поддержке соблюдения стандартов устойчивости.

Еще один важный урок состоял в том, чтобы сбалансировать разницу интересов развитых и развивающихся стран в отношении стандартов добровольной устойчивости. Хотя эти меры традиционно возникли на глобальном Севере (хотя это и меняется), расходы на соблюдение были покрыты в первую очередь производителями Юга. Согласно оценке, проект T4SD должен четко сообщать, что ИТС является нейтральным посредником. Он также рекомендовал распространить работу T4SD в более широком смысле: в возможности ИТС по созданию потенциала и консультационные услуги.

Sustainability Map: новейшая платформа инициативы T4SD

Sustainability Map (www.sustainabilitymap.org) — это новая платформа, позволяющая предприятиям по всему миру торговать более устойчиво. Созданная в октябре 2017 года, эта база данных основана на работе инициативы T4SD, действующей с 2009 года, по разработке Карты стандартов, публичного хранилища информации о стандартах добровольной устойчивости, кодексах поведения и международных руководящих принципах.

В дополнение к базе данных, которая позволяет предприятиям, государственному сектору, потребителям и другим субъектам цепи добавления стоимости лучше понимать эти стандарты, «Карта устойчивого развития» предлагает информацию о тенденциях рынка и ссылается на учебные материалы и ярмарки, связанные с стандартами. Также она позволяет компаниям демонстрировать устойчивые практики и получать доступ к потенциальным деловым партнерам. С начала 2018 года более 50 000 компаний создали профили в сети Sustainability Map. ИТС работает в Азии, Африке и Латинской Америке, используя платформу для предоставления производственным кооперативам доступа к международным покупателям.





Финансовый обзор

Финансирование ИТС, направленное на исполнение его мандата имеет два основных компонента: регулярный бюджет (РБ), который в равной степени финансируется Организацией Объединенных Наций (ООН) и Всемирной торговой организацией (ВТО) на двухгодичной основе и внебюджетными средствами (ВС), которые относятся к добровольным взносам государств-членов, многосторонних организаций, субъектов частного сектора и других источников, которые часто охватывают несколько лет. Расходы на поддержку программ (РПП) включены в последние; этот бюджет устанавливается ежегодно за счет расходования ВС.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ НА 2017 ГОД

- **102,48 млн долл. США** общая стоимость новых соглашений ВС, подписанных в 2017 году, на проекты до 2022 года.
- **122,75 млн долл. США** были доступны в качестве общих ресурсов, состоящих из первоначального баланса в размере 29 млн долл. США и 93,75 млн долл. США новых взносов. Эти ресурсы включают в себя как многолетнее финансирование, так и гранты, выделенные за 2017 год.
- **93,75 млн долл. США** — валовый объем взносов.
- **89,76 млн долл. США** — общие кумулятивные затраты

Общие расходы в 2017 году были несколько ниже, чем годом ранее. Расходы из РБ увеличились на 1,77 млн долл. США — до 38,18 млн долл. США. Расходы из ВС на техническую помощь, наращивание потенциала и анализ рынка составили 46,24 млн долл. США брутто (42,09 млн долл. США нетто), что примерно на 3 % меньше, чем в 2016 году. Расходы на поддержку программ (РПП) составили 5,34 млн долл. США, показав небольшое сокращение — 0,87 млн долл.

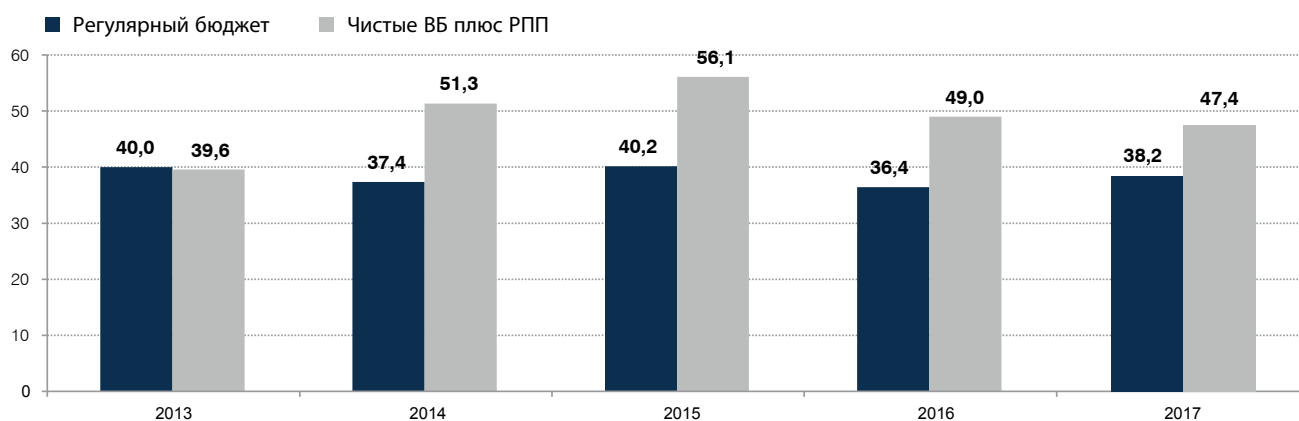
Регулярный бюджет

ООН и ВТО вносят равный вклад в финансирование двухгодичного РБ, который охватывает текущие расходы, включая заработную плату и общие расходы на персонал. Средствами из РБ также финансируют общие исследования и разработки в области развития торговли и развития экспорта, частью которых являются результаты опубликованных исследований, информации о рынке и статистических служб.

- На 2017 год было доступно **38,42 млн долл. США** РБ, включая остаток, перенесенный с 2016 года.
- **38,18 млн долл. США** были учтены как расходы по состоянию на 31 декабря 2017 года, что соответствует ставке реализации 99,4% имеющихся ресурсов.

В течение двухгодичного периода 2016—2017 гг. РБ ИТС в швейцарских франках несколько раз сокращался из-за взаимодействия бюджетных механизмов двух его материнских организаций — ООН и ВТО. ООН управляет двухгодичной бюджетной программой в долларах США и применяет методологию пересчета, позволяющую корректировать бюджет на основе изменений обменного курса, инфляции и других параметров. ВТО управляет бюджетом на двухгодичный период в швейцарском франке и не предусматривает корректировки в результате пересчета в течение двухлетнего периода. Правило, предусматривающее равные взносы в РБ от каждой из родительских организаций, означает, что корректировки ООН по сокращению взносов, возникающие в результате пересчета, должны быть продублированы ВТО, а корректировки по увеличению, поскольку они не могут быть согласованы с ВТО, не могут быть реализованы на стороне ООН. Эти изменения оказывают значительное влияние на управление ИТС своими ресурсами. ИТС, ВТО и Секретариат ООН продолжают работать вместе, чтобы найти соглашение, согласно которому бюджет ИТС в швейцарских франках не изменится из-за пересчета.

РИСУНОК 3 Схема расходов 2013–2017 гг. (млн долл. США)



В 2017 году бюджетные органы ВТО и ООН рассмотрели и утвердили регулярный бюджет ИТС на 2018—2019 годы в размере 72 792 100 швейцарских франков. Бюджет был подготовлен в соответствии с резолюцией 71/274 Генеральной Ассамблеи и соответствовал сокращениям, введенным ООН, в том числе связанным с ожидаемой эффективностью от внедрения системы программного обеспечения для планирования ресурсов предприятия Утожа.

Внебюджетные фонды

Общий объем доступных ресурсов 2017 года состоял из:

- 24,69 млн долл. США перенесенных с 2016 года.
- 53,13 млн долл. США в виде валовых взносов, полученных в 2017 году.

Несмотря на общий климат ограниченного финансирования программ международного развития, в 2017 году ИТС получил 102,48 млн долл. США в виде новых соглашений с правительствами-донорами, многосторонними учреждениями и международными фондами.

Взносы в 2017 году достигли 53,13 млн долл. США с относительно диверсифицированной базой: 80 % финансирования ВС поступали от 11 финансирующих организаций, каждая из которых внесла более 1 млн долл. США.

Измеренный в долларовых расходах, ИТС в 2017 году стабилизировал свою техническую помощь на уровнях, аналогичных предыдущему году, при этом расходы ВС составили 46,24 млн долл. США.

В конце 2017 года ИТС перечислил 31,57 млн долл. США во внебюджетные ресурсы. Кроме того, подписанные соглашения о финансировании предусматривают будущие выплаты в размере 105,90 млн долл. США на осуществление программных мероприятий в 2018 году и далее.

Управление ИТС нецелевыми (Window I) средствами было проверено в 2017 году Управлением служб внутреннего надзора ООН (УСВН) в рамках их регулярных аудиторских услуг. Аудит был направлен на оценку адекватности и эффективности процессов управления, управления рисками и контроля процессов в ИТС в отношении управления и использования таких средств. Он охватывал период с января 2015 года по июнь 2017 года и включал обзор отношений по сбору средств и отношений с донорами; планирование и использование средств Window I; мониторинг и отчетность. В ходе проверки было установлено, что для рассмотрения и утверждения ассигнований из Window I, а также для отчетности доноров и управления отношениями с донорами, существуют адекватные механизмы. Обзор выборочных расходов показал адекватную согласованность с утвержденными проектами и мероприятиями. В ходе проверки было установлено, что ИТС использовал средства «Window I» для развития экспертных знаний и инструментов и для демонстрации результатов в новых областях работы, для которых впоследствии они использовали целевые фонды. ИТС получил рекомендации по укреплению управления риском и мониторингу; они были приняты — их реализация продолжается.

ТАБЛИЦА 1 Статистика ресурсов (млн. долл. США брутто) по состоянию на 31 декабря 2017 года

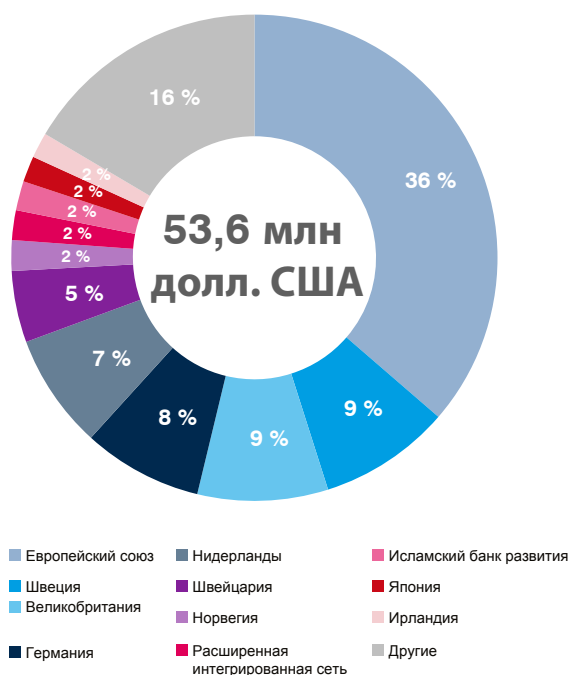
| ОПИСАНИЕ | Начальное сальдо* | Полученный чистый доход* | Расходы | Общая сумма доступных наличных |
|--------------------------------|-------------------|--------------------------|--------------|--------------------------------|
| Регулярный бюджет | 2,17 | 36,25 | 38,18 | 0,24 |
| Расходы на поддержку программ | 2,15 | 4,37 | 5,34 | 1,18 |
| Всего внебюджетных средств | 24,69 | 53,13 | 46,24 | 31,57 |
| Внебюджетные средства, Окно I | 2,04 | 8,99 | 8,14 | 2,88 |
| Внебюджетные средства, Окно II | 22,65 | 44,14 | 38,10 | 28,69 |
| Итого | 29,00 | 93,75 | 89,76 | 32,99 |

* Начальный баланс по регулярному бюджету был пересчитан с 2,19 млн. долл. США до 2,17 млн. долл. США, а для РПП - с 2,14 млн. долл. США до 2,15 млн. долл. США

** Чистых взносов, включая возмещения донорам (0,47 млн. долл. США), за исключением процентов и переводов в оперативные резервы.

РИСУНОК 4

Общая сумма взносов 2017 года в Целевой фонд ИТС по состоянию на 31 декабря 2017 года



Поддержка программ

В соответствии с финансовыми процедурами ООН стандартные РПП ИТС составляют от 7 до 13 % от объема ВБ средств. Этот доход используется для покрытия косвенных и дополнительных затрат, связанных с проектами ВС, такими как центральное управление кадрами, финансовыми, информационными, коммуникационными и технологическими ресурсами, контроль и надзор.

- **4,37 млн. долл. США**, поступивших в доход РПП в 2017 году, в дополнение к 2,15 млн. долл. США, перенесенным с 2016 года.
- **5,34 млн долл. США** — в расходах РПП.
- Остаток в размере **1,18 млн. долл. США** на счете РПП в конце года.

Внедрение МСУГС и Umoja

С 2014 года финансовые отчеты ИТС были приведены в соответствие с Международными стандартами учета в государственном секторе (МСУГС). В 2017 году Комиссия ревизоров ООН выпустила «неквалифицированное аудиторское заключение», технический термин для понятного аудиторского отчета, по финансовой отчетности ИТС за год до 31 декабря 2016 года, подтверждающий, что ИТС полностью соответствует требованиям МСУГС по учету и отчетности.

ИТС продолжает использовать систему Umoja для улучшения своего проектного портала и информационной панели по финансовым данным. Это позволило обеспечить более эффективный и результативный финансовый мониторинг и управление. В подразделении по Поддержке программ ИТС были расширены некоторые роли, чтобы персонал мог адаптироваться к новым процессам, связанным с Umoja. Развертывание второй итерации Umoja запланировано на третий квартал 2018 года.

ТАБЛИЦА 2

Расходы РБ в 2017 году (млн. долл. США брутто) *

| КАТЕГОРИИ | Расходы |
|---|--------------|
| Расходы на штатных и других сотрудников | 31,19 |
| Операционные расходы и другие прямые издержки | 4,05 |
| Договорные услуги | 1,36 |
| Командировки | 0,98 |
| Техника и мебель | 0,59 |
| Итого | 38,18 |
| Доступные ресурсы | 38,42 |
| % освоения | 99,4% |

* РБ утверждается в швейцарских франках. Суммы, указанные в приведенной выше таблице, были пересчитаны в доллары США, чтобы упростить сравнение данных и обеспечить полное представление о финансовом положении ИТС для целей учета и отчетности.

ТАБЛИЦА 3

Расходы ВС в 2017 году (млн. долл. США брутто)

| КАТЕГОРИИ | Расходы |
|---|--------------|
| Расходы на штатных и других сотрудников | 32,08 |
| Командировки | 4,87 |
| Операционные расходы и другие прямые издержки | 3,27 |
| Переводы и гранты, выданные партнерам-исполнителям, в т. ч. РПП | 2,36 |
| Договорные услуги | 1,70 |
| Выходные пособия | 1,45 |
| Техника и мебель | 0,35 |
| Оборудование, товары и материалы | 0,15 |
| Итого | 46,24 |

ТАБЛИЦА 4

Расходы из ВС на фокусную область в 2017 году (млн. долл. США брутто)

| НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | Расходы |
|--|--------------|
| Предоставление торговой и рыночной информации | 4,26 |
| Формирование благоприятных условий ведения бизнеса | 5,76 |
| Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности | 3,74 |
| Интеграция в международные цепочки добавленной стоимости | 12,29 |
| Продвижение и активизация всеобъемлющей и экологически безопасной торговли | 10,55 |
| Поддержка региональной экономической интеграции и торговли в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг» | 8,72 |
| Корпоративное управление (ИТ; управление, ориентированное на результаты; узнаваемость и партнерства)** | 0,92 |
| Итого | 46,24 |

* В том числе инициативы, которые предусматривают и наращивают проекты по оказанию технического содействия в сфере торговли: ИТ; управление, ориентированное на результаты; узнаваемость и партнерства



Управление персоналом

В 2017 году приоритетами для команды ИТС по управлению кадрами оставались работы по достижению гендерного равенства; упражнение по оценке кадров, проведенное руководством для отдельных лиц; и переход к включению соображений эмоционального интеллекта в процесс найма.

Гендерный капитал

Работа ИТС по обеспечению гендерного равенства получила широкое признание в системе Организации Объединенных Наций как прогрессивная и новаторская. Исполнительный директор ИТС пообещал достичь к 2015 году гендерного паритета на большинстве профессиональных уровней с паритетом на уровне P5 к 2023 году. В 2017 году доля женщин-профессионалов на уровне P5 увеличилась до 24 %, увеличившись на 6,1 процентных пункта по сравнению с 2015.

ИТС достиг значительного прогресса в рамках Общесистемного плана действий Организации Объединенных Наций по обеспечению гендерного равенства и расширения прав и возможностей женщин (ООН-СВАП). ИТС выполнил или перевыполнил требования по 12 из 15 показателей плана по сравнению с восемью в 2014 году. По восьми контрольным показателям ИТС получил самые высокие оценки по сравнению только с одним в 2014 году.

Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций Антониу Гутерреш упомянул ИТС в качестве «примера» для подражания, говоря об инициативах по обеспечению гендерного равенства. В гендерной стратегии Гутерреша амбициозные цели ИТС, сопровождаемые подотчетностью, поддерживающими мерами и статистическими прогнозами, заслуживают особого упоминания в качестве желательного подхода. В документе ИТС упоминается в качестве «еще одной организации, которая находится на пути к быстрым и преобразующим изменениям».

Обучение управлению и лидерству

В рамках инициативы, направленной на реализацию лидерского потенциала и развитие управленческого мастерства, ИТС провел серию индивидуальных обзоров

персонала с участием исполнительного директора, заместителя исполнительного директора, старшего руководства и главного должностного лица по кадрам. После обзоров команда ИТС по управлению людскими ресурсами разработала программу индивидуальных курсов обучения руководства и управления и предложила их отдельным лицам. Девятнадцать сотрудников ИТС (10 из них женщины) приняли участие в одном из следующих курсов:

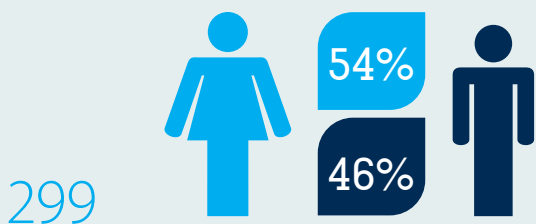
- Лидерство, Женщины и Организация Объединенных Наций
- Новые лидеры Организации Объединенных Наций
- Ускоренная программа развития для менеджеров в международных организациях

Отзывы о курсах от участников и их руководителей были сугубо положительными, при этом руководители также сообщили о повышении производительности членами команды, которые посещали один из курсов.

Подбор персонала, его отбор и удовлетворение нужд

Группа по управлению людскими ресурсами ИТС в течение 2017 года работала над сдвигом в найме персонала: от принципа наследования, к выбору на основе компетентности и в соответствии с системой, принимающей к рассмотрению при выборе кадров, систему эмоционального интеллекта (EI), начиная с управленческих и руководящих должностей. Несколько членов команды ИТС по кадрам прошли обучение в системе EQ-i, научно-утвержденном и эмпирически-обоснованном методе измерения эмоционального интеллекта. Использование теста EQ-i обещает обеспечить измеримое повышение эффективности, производительности, удовлетворенности работой и личного благополучия отдельных сотрудников ИТС вместе с меньшими расходами на текущие расходы на персонал для организации. Проверки продолжаются и, с учетом длительного успеха, новая система на основе EI будет полностью развернута в 2018 году.

Второй ежегодный опрос вовлеченности персонала ИТС показал увеличение участия на 22 %, а также улучшение в таких областях, как благосостояние персонала (рейтинг удовлетворенности вырос на 2,4 %); обмен информацией и связь (на 2,7%, справедливость (на 2,5 %).



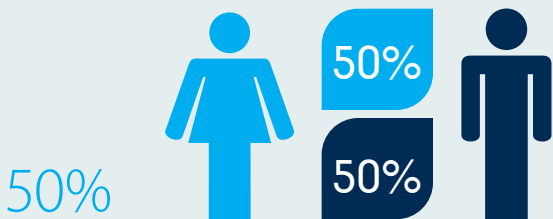
299

сотрудников, являющихся представителями 83 национальностей
(По состоянию на конец 2017 года продолжался набор кадров для заполнения 24 дополнительных позиций)



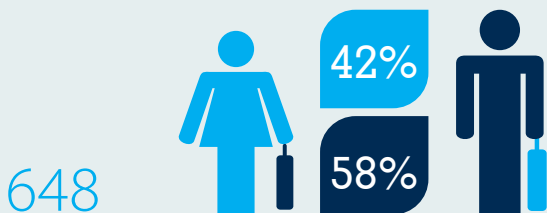
83

стажера из 33 стран проходят практику



50%

конкурсов на должности с фиксированным сроком трудового соглашения, выигранных женщинами



648

консультантов и индивидуальных подрядчиков (из 114 стран)



42 %

конкурсов на должности, требующие профессиональной или более высокой квалификации, выиграно кандидатами из развивающихся или наименее развитых стран

111

сотрудников из развивающихся стран и стран с переходной экономикой

19

сотрудников из наименее развитых стран



Летиция Йонли

Ассоциированный советник программы Африканское отделение (Буркина-Фасо)

*Я начала работать в ИТС в качестве стажера, продвигающего *faso danfani*, символическую хлопчатобумажную ткань моей страны, Буркина-Фасо. Ломать барьеры, соединяя лучшее из ремесленничества жители страны и международной индустрии моды, — вдохновляло меня. Это углубило мое понимание торговли как двигателя глобального экономического развития. Сейчас мы все чаще видим, что развивающиеся страны поддерживают эту тенденцию. Меня очень вдохновляет, что ИТС сыграл в этом большую роль!*



Кьёнхун Ан

Старший эксперт Торговая и рыночная аналитика (Республика Корея)

Моя работа связана с управлением и улучшением портала Procurement Map, одного из инструментов ИТС в области анализа рынка. Работа в ИТС предоставила мне прекрасную возможность внести свой вклад в повышение прозрачности на международном рынке закупок, что имеет особое значение для микро-, малых и средних предприятий (ММСП). Приятно видеть, как работа ИТС помогает ММСП в повышении их международной конкурентоспособности. Мне доставляет удовольствие работать с моими добрыми и замечательными коллегами в ИТС.



Ингрид Колонна

Специалист по социальным вопросам Бедные общины и торговля (Франция)

Я начала работать в ИТС в качестве консультанта по Инициативе этической моде (EFI) в Гане, а затем работала с главами EFI в Буркина-Фасо, Эфиопии и Мали. Каждый проект был отличной возможностью открыть новую цепочку создания стоимости с собственным набором проблем и заинтересованными сторонами, а также отличной возможностью стать профессионалом и личностью, встречая замечательных людей и способствуя очень вдохновляющей миссии! Сейчас я отвечаю за соблюдение главами EFI правил труда и обращения с окружающей средой, отслеживания продукции и измерения воздействия. Я чувствую, что ИТС предоставил мне отличную возможность для роста, и я благодарен за это!

Связи с общественностью и медиа

В 2017 году ИТС продолжал поднимать вопрос о своей работе по поддержке инклюзивной торговли, взаимодействуя с влиятельными СМИ в странах-бенефициарах и финансирующих странах в сочетании с активным присутствием в социальных сетях.

Освещение деятельности ИТС в прессе увеличилось на 27 % по сравнению с предыдущим годом и составило 6 413 публикаций в СМИ. Инициативы ИТС были освещены в глобальных новостных агентствах, а также в региональных и национальных СМИ. Торговая информация занимает видное место в информационных материалах ИТС, которые попадают в глобальные новостные источники, такие как Reuters, Bloomberg, Financial Times и национальные СМИ десятков стран, цифры, полученные из инструментов анализа рынка ИТС, дополняют торговые сводки этих изданий.

ИТС также использовал прессу, для передачи прямого посыла: исполнительный директор ИТС дал 165 интервью для средств массовой информации со всего мира, а также опубликовал в газетах 15 статей.

Веб-сайте ИТС зафиксировал 3,5 миллиона просмотров страниц в 2017 году в течение более 1,8 миллиона пользовательских сессий, причем оба показателя увеличились почти на 3 % по сравнению с предыдущим годом. Около 91 новости и 71 пресс-релиза и медийных сообщений были опубликованы по результатам проектов ИТС и получили почти 120 000 просмотров. Электронная версия ежеквартальной публикации ИТС «Форум по международной торговле» за год собрала 255,000 просмотров.

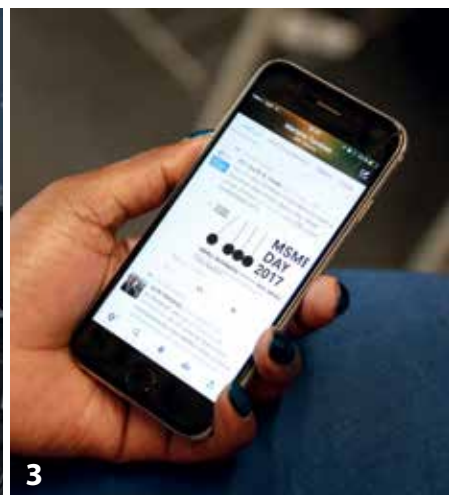
ИТС продолжал активизировать свои усилия по привлечению более широкой аудитории через социальные сети, уделяя время и внимание разработке аудиовизуальных материалов для привлечения последователей к новостям о проектах, событиях и публикациях. ИТС started broadcasting key events on Facebook Live and invested in new tools to measure and expand its social media impact. В течение 2017 года главная учетная запись ИТС (@ИТСNews) расширила базу своих подписчиков на 28 % до 21 160 человек. Сеть ИТС на портале LinkedIn увеличилась более чем на 14 % и охватывает 24 930 человек. Число подписчиков ИТС в социальной сети Facebook более чем удвоилось и составляет 21 160 человек.

Видео- и графические кампании в социальных сетях помогли привлечь внимание к инициативам ИТС, таким как #TradeMatters, событиям, включая Всемирный форум развития экспорта и к публикациям, таким как «Прогноз конкурентоспособности МСП» и «Состояние устойчивых рынков». «Торговый компас», видеоинформационная программа ИТС по торговле и развитию, была связана с крупными мероприятиями ИТС, охватывающими такие темы, как миграция, молодежная и цифровая торговля для малого бизнеса.

Ориентация публикаций на конкретные аудитории

Публикации ИТС, ориентированные на политику, оставались очень заметными в 2017 году, при этом общее количество загрузок в сети для 44 новых публикаций и уже существующей коллекции достигло 34 421. Наиболее загружаемыми публикациями были *Руководство ИТС по кофе*, *Прогноз конкурентоспособности МСП — 2016* и *Типовые контракты для малых фирм*. Новичком среди самых






2


3

1. Форум по торговле для устойчивого развития, Женева
2. Во время интервью со стипендиатом фонда Мо Ибрагима чл в 2017-18 гг.
3. Кампания в социальных сетях «День ММСП»


1,8 млн
посетителей веб-сайта ИТС
(рост на 3 % за 2016 г.)




3,5 млн
Просмотры онлайн-страниц ИТС
(рост на 3 % за 2016 г.)



6 413
упоминаний в прессе/СМИ
(рост на 27% за 2016 г.)



34 421
скачивание публикаций



Подписчики социальных медиа
(рост за 2016 г.)

| | | |
|---|----------|-------|
|  | Facebook | 108 % |
|  | Twitter | 28 % |
|  | LinkedIn | 14 % |

успешных загрузок является ежегодный *Отчет о состоянии устойчивых рынков*, в котором излагаются данные по производственным районам, объемам и производителям для 14 основных стандартов устойчивости по бананам, какао, кофе, хлопку, пальмовому маслу, соевым бобам, тростниковому сахару, чаю и лесохозяйственной продукции. Доклад основан на партнерстве с Научно-исследовательским институтом органического сельского хозяйства и Международным институтом устойчивого развития.

Объединение публикаций ИТС в тематические коллекции, связанные с выбранными событиями, помогло привлечь к публикациям ИТС внимание руководителей бизнеса, правительственных чиновников, исследователей и средств массовой информации.

В третьем издании ежегодного флагманского отчета ИТС «Прогноз конкурентоспособности МСП» 2017 года основное внимание было уделено региональной экономической интеграции, были представлены рекомендации для предприятий, учреждений по поддержке торговли и инвестиций и разработчиков политики о том, как лучше всего предоставлять ММСП доступ к региональным цепочкам создания стоимости в качестве шага к глобальным рынкам. Другие темы, затронутые публикациями ИТС в 2017 году, включали туризм; возможности электронной торговли для ММСП в Китае и других крупных развивающихся рынках; обследования нетарифных мер в отдельных развивающихся странах; управление качеством; и конкурентоспособность небольших предприятий, управляемых женщинами.



Основные мероприятия ИТС

SheTrades Global 2017

Стамбул, 23-24 февраля

Женщины-предприниматели в SheTrades Global (бывшая выставка и форум женщин-продавцов или форум WVEF) изучили возможности для бизнеса в более чем 1000 двусторонних встречах с покупателями, включая Deloitte; Garanti Bank; General Electric; Procter & Gamble; и турецкими филиалами компаний Allianz, Mercedes-Benz and Microsoft. Женщины-предприниматели также прошли обучение от таких партнеров, как AXA Insurance, Deloitte, Garanti Bank, International Finance Corporation и юридической фирмы Sidley Austin. Главным событием этого мероприятия стала WVEF Investment Challenge, которая была выиграна компанией Skylon Global из Кении, возглавляемой женщиной, представив приложение для предоставления людям доступа к поставщикам медицинских услуг.

Международный форум «Женщины и торговля»

Брюссель, 20 июня

Исполнительный директор ИТС и Европейский комиссар по торговле совместно организовали Международный форум по проблемам женщин и торговли, чтобы активизировать поддержку политики открытого доступа и инициативы SheTrades. На первом собрании такого рода мероприятие собрало министров, парламентариев, представителей гражданского общества и руководителей из более чем 30 стран для определения стратегий и действий по решению проблем женщин в международной торговле.

День ММСП 2017: малый бизнес, большой эффект

По всему миру, 27 июня

Организация Объединенных Наций представила это новое международное мероприятие для повышения информированности общественности о важности микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в обеспечении всеобщего экономического роста и международного развития. Агентство, назначенное руководить инициативами Дня ММСП среди семьи Организации Объединенных Наций, ИТС и их партнеров провело мероприятия в Женеве и Нью-Йорке, выступая за расширение поддержки и удовлетворение потребностей и проблем ММСП. Правительства и старшие руководители Организации Объединенных Наций использовали эти мероприятия для признания важной роли ММСП в создании рабочих мест и достижении Повестки дня устойчивого развития 2030 года.

ИТС на шестом глобальном обзоре «Помощь в торговле»

Женева, 11—13 июля

На шестом глобальном обзоре Всемирной торговой организации по оказанию «помощи в торговле» ИТС организовал мероприятия, призванные осветить поддержку участия Гамбии в использовании торговли для стимулирования развития после политического перехода страны. Эксперты ИТС поделились примерами воздействия проекта на туризм; экономическое расширение прав и возможностей женщин и беженцев; декоммодитизацию; устойчивые цепочки поставок; и региональную интеграцию. ИТС также представил свою Карту экспортного потенциала, новый инструмент для стран и компаний, стремящихся диверсифицировать и расширить торговлю.



1. Шестой глобальный обзор «помощи в торговле», Женева 2. Всемирный форум по развитию экспорта, Будапешт 3. Форум по торговле для устойчивого развития, Женева 4. SheTrades Global 2017, Стамбул

Форум на тему ведения торговли в интересах устойчивого развития

Женева, 25—27 сентября

На четвертом ежегодном форуме «Торговля для устойчивого развития» представители частных компаний, правительств, организаций по стандартизации и международных организаций изучили новые модели сотрудничества для достижения целей устойчивого развития. На этом мероприятии была запущена новая платформа Sustainability Map.

Всемирный форум по развитию экспорта (ВЭДФ) — 2017

Будапешт, 25–26 октября

На 17-м форуме ВЭДФ более 600 делегатов из 65 стран изучили, как заставить торговлю работать на 99 % с уделением особого внимания улучшению доступа к цифровой торговле; интеграции ММСП в региональные производственно-сбытовые цепочки; содействию инновациям и экологически устойчивым решениям; и переходу от сельского хозяйства к агробизнесу. В мероприятии, организованном совместно с венгерским

министерством иностранных дел и торговли, были организованы встречи деловых кругов, в результате которых были созданы новые партнерские отношения и бизнес-направления в агроперерабатывающем секторе. Новый конкурс на представление проектов для молодых предпринимателей выиграла ганская компания AgroCenta, которая, также в 2018 году, выиграла конкурс «Seedstars World» для начинающих торговых предприятий.

ИТС на 11-ой Министерской конференции ВТО

Буэнос-Айрес, 11—14 декабря

В партнерстве с Исландией, Сьерра-Леоне и Международными организациями по гендерным вопросам ИТС был одной из движущих сил Декларации о женщинах и торговле, принятой в Буэнос-Айресе более чем 120 членами ВТО. Стороны, подписавшие декларацию, которая была представлена председателю Министерской конференции, обязались выявить и устранить барьеры для женщин в мировой экономике. ИТС также запустил два новых инструмента для анализа рынка: Глобальную торговую помощь и Хлопковый портал, а также Аргентинскую итерацию SheTrades и версию Карты устойчивого развития на испанском языке.



Партнерство в интересах устойчивого развития

В 2017 году ИТС расширил и углубил свои партнерские отношения с государственными и частными заинтересованными сторонами. Эти ценные партнеры помогли ИТС лучше удовлетворять разнообразные потребности клиентов. Например, академические учреждения способствовали обучению навыкам, спонсоры предоставляли финансирование, партнеры по развитию поддерживали наращивание потенциала, а частные предприятия поддерживали рыночные связи. Каждый совершенствовал способность ИТС улучшать показатели международной торговли микро-, малых и средних предприятий (ММСП).

Внутри стран ИТС активно работает со страновыми группами Организации Объединенных Наций, для усиления локальных практик, административной поддержки и доступа к ключевым лицам, принимающим решения.

Что касается политики, ИТС внесла свой вклад в доклад Объединенной инспекционной группы *Организации Объединенных Наций Система Организации Объединенных Наций — механизмы партнерства частного сектора в контексте Повестки дня устойчивого развития 2030 года*.



Открытие женеvского отделения связи Всемирной туристской организации

Межправительственные организации

ИТС в партнерстве со **Всемирной торговой организацией (ВТО)** и **Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД)** запустил службу Глобальной торговой помощи.

ИТС продолжил сотрудничать с ЮНКТАД в целях совместной реализации информационных порталов по упрощению процедур торговли в Восточной Африке.

Всемирная туристская организация Организации Объединенных Наций (ЮНВТО) открыла отделение связи в Женеве в помещениях ИТС. Работа под одной крышей позволяет ИТС и ЮНВТО укреплять свое партнерство, чтобы максимально увеличить вклад туристического сектора в Повестку дня устойчивого развития 2030 года. В рамках проекта по расширению прав и возможностей молодежи в Гамбии ИТС работал с ЮНВТО над разработкой и внедрением новой учебной программы, включающей 12 учебных модулей для Гамбийского института туризма и гостеприимства.

ИТС и **Международная организация по миграции (МОМ)** разрабатывают двухлетний проект в Турции для содействия интеграции на местные рынки труда сирийцев, получивших статус временной защиты в стране. Проект будет работать над укреплением конкурентоспособности бизнеса и торговли ММСП, в частности, для создания рабочих мест и предпринимательства в принимающих сообществах Турции.

Норвежский совет по делам беженцев (НСБ) и **Верховный комиссар Организации Объединенных Наций по делам беженцев (УВКБ)** сотрудничают с ИТС в осуществлении Инициативы по обеспечению занятости и навыков беженцев в Дадабе, Кения. Эта инициатива использует рыночные стимулы для расширения возможностей для получения средств к существованию для беженцев путем развития секторальных цепочек создания добавленной стоимости при одновременном укреплении принимающих общин.



1



2



3

1. Студент, занимающийся веб-серфингом, Дадааб, Кения © Chris Muturi-NRC 2. Группа женщин Вамо в Хагадере, Кения © Chris Muturi-NRC 3. Подписание Меморандума о договоренности с Секретариатом Экономической Интеграции Центральной Америки

Региональные организации

ИТС продолжал сотрудничать с секретариатом **Центрально-европейского соглашения о свободной торговле (CEFTA)** для решения вопросов нетарифных мер (НТМ), препятствующих торговле в рамках блока.

Основной целью сотрудничества ИТС с **Евразийской экономической комиссией** является содействие устойчивому экономическому развитию государств-членов Евразийского экономического союза путем создания эффективной бизнес-среды, способствующей росту внутрирегиональной торговли.

ИТС установил партнерские отношения с Комиссией **Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС)** для обучения ММСП возможностям, представленным Соглашением ВТО по упрощению процедур торговли в государствах-членах ЭКОВАС.

ИТС продолжил сотрудничество с группой государств **Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ)**, сотрудничая с Секретариатом АКТ в осуществлении Программы сырьевых товаров АСП-EU, которая направлена на увеличение производства, переработки и интеграции на международном рынке в цепочке создания стоимости кокосового ореха в странах Карибского бассейна.

Партнерство ИТС с **Карибским банком развития (CDB)** создало новый прецедент сотрудничества с многосторонними банками развития. ИТС действовал в качестве консультанта по контракту на предоставление услуг, способ, который может быть применен к другим потенциальным кредиторам развития.

Партнерство с **Секретариатом Экономической Интеграции Центральной Америки (SIECA)** позволило ИТС увеличить свое присутствие в Центральной Америке. Партнерство, которое датируется 2012 годом, завершило региональный интеграционный проект на 1,6 млн долл. США в 2017 и может способствовать обсуждению вопроса о создании Центральной торговой платформы цифровой торговли.

В партнерстве с **Альянсом за «зеленую революцию в Африке» (АГРА)** ИТС работает над повышением производительности и доходов мелких фермеров.

Государственные партнерские учреждения

Азербайджанский фонд поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO) — совместная государственная и частная инициатива, основанная правительством Азербайджана, работает с ИТС в целях увеличения вклада нефтяных секторов в экономику Азербайджана через финансируемое ЕС инициативу: «Восточное партнерство: готовность к торговле — инициатива EU4Business».

ИТС подписал меморандум о взаимопонимании с Германским обществом международного сотрудничества **GIZ** для предоставления ММСП в Европе и развивающихся странах инструментария для внедрения управления климатическими рисками и устойчивой деловой практики путем тестирования экспертного подхода по климату GIZ в рамках сети предприятий ИТС.

Китайский совет по содействию международной торговле (ССПИТ) и **Китайско-африканский фонд развития** являются ключевыми партнерами в рамках Партнерства в интересах инвестиций и роста в Африке (PIGA), который в 2017 году продолжал оказывать помощь Эфиопии, Кении, Мозамбику и Замбии, чтобы реализовать все преимущества китайских инвестиций и торговли в секторах переработки и производства легкой промышленности. ИТС также работал с ССПИТ для обучения ММСП из азиатских наименее развитых стран китайской деловой культуре в целях расширения их возможностей для экспорта в Китай.

Нидерландский правительственный **Центр по содействию импорту из развивающихся стран (ЦПИ)** и ИТС основывался на их давних отношениях. В сфере туризма и ЦПИ ИТС предложили консультационные услуги по маркетингу и брендингу, а также поддержку по продвижению экспорта туроператорам в штате Кайа Мьянмы. В секторах информационных технологий и информационных технологий ИТС и ЦПИ тесно сотрудничали и совместно с другими проектами ЦПИ создали синергию, когда увеличение потенциала в Бангладеш способствовало реализации проектов в Кении и Уганде.



4



5



6

4. Исполнительный директор ИТС Аранча Гонсалес и вице-министр торговли Китая Ван Шувен подписали соглашение о сотрудничестве в Пекине
5. Генеральный секретарь АКТ Патрик Гомес на Всемирном форуме по развитию экспорта 2017 г. 6. Аранча Гонсалес встречает Хунбинга Гао, вице-президента Alibaba

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и ИТС, в сотрудничестве с ЕС продолжали сотрудничество на страновом уровне в Афганистане.

В Шри-Ланке **Консультативный центр по праву ВТО (ACWL)** и ИТС сотрудничали в области экспериментального вмешательства в целях укрепления институционального потенциала для решения вопросов, связанных с торговыми средствами.

Частные предприятия и ассоциации

ИТС и логистическая фирма **DHL** расширили свое сотрудничество, чтобы еще больше африканских предприятий могли заниматься бизнесом через Интернет. Обучающая онлайн-программа в области экспортной логистики через Академию торговли МСП в ИТС предназначена для создания навыков и компетенций в области транспорта, управления складом, таможенного

брокерства и услуг по доставке на последней миле. В сотрудничестве с DHL и органами частного сектора ИТС провел обучение по обеспечению качества и логистики для ММСП по всему миру.

ИТС поддерживает постоянное сотрудничество с **Платформой по устойчивой сельскохозяйственной инициативе (SAI)**, консорциумом компаний по производству продуктов питания и напитков, которые совместно разработали оценку устойчивости фермерских хозяйств. SAI использует карты устойчивости ИТС для расширения доступа на рынки для производителей и кооперативов во всем мире.

ИТС и **Европейская федерация производителей кормов (FEFAC)** подписали меморандум о взаимопонимании для разработки индивидуального инструмента сравнения цен для оценки и сопоставления стандартов и кодов устойчивости, применяемых в секторе производства сои. Принятие основных принципов устойчивого развития FEFAC помогает



Конференция по электронной торговле и развивающимся странам, Институт высших учебных заведений, Женева



1.–2. Geneva 2030 Ecosystem Innovation Sprint

компаниям смягчать негативные экологические последствия, такие как обезлесение.

ИТС возглавлял Рабочую группу **20 женщин**, по упрочению положения женщин (W20) в Группе 20 (G20) официальную группу по расширению экономических прав и возможностей женщин. Результатом сотрудничества стало коммюнике W20 лидерам G20. Результатом сотрудничества стало коммюнике W20 лидерам G20. Группа G20 приняла несколько рекомендаций W20 и запустила Инициативу по финансированию женщин-предпринимателей (We-Fi) и целевую группу ведущих женщин-предпринимателей.

ИТС начал новое сотрудничество с фондом **eco.business**, целью которого является предоставление финансирования местным партнерским учреждениям в Латинской Америке и Карибском бассейне для содействия постоянному производству и потреблению. Сотрудничество обеспечивает прозрачность устойчивых инвестиций, которые способствуют биоразнообразию, снижают финансовые риски и сохраняют природные ресурсы.

Исследовательский институт Alibaba сотрудничал с ИТС в обучении ММСП из восточно-азиатских развитых стран доступу к китайскому рынку электронной торговли.

Программа ИТС «Этичная мода» продолжает сотрудничество с международными дизайнерами и производителями одежды.

Vivienne Westwood, EDUN, United Arrows и MIMCO входят в число компаний, открывающих рынки для африканских и азиатских микропроизводителей, многие из которых женщины.

Noberasco, итальянский лидер в области обезвоженных и сушеных фруктов, проявил живой интерес к сотрудничеству с ИТС в целях развития рынка сухих органических тропических фруктов из Шри-Ланки. Компания участвует в разработке технико-экономического обоснования по созданию стоимости в секторе плодоовощной промышленности страны через грант по подготовке проектов по стандартам ВТО и механизма развития торговли. Проект будет реализован ИТС и Ассоциацией производителей, переработчиков и экспортеров фруктов и овощей Lanka Fruit.



Инициатива этичной моды для EDUN, Буркина-Фасо
© ITC Ethical Fashion Initiative & Anne Mimault



4

3. Делегация ИТС с афганскими стажерами в Исследовательском центре по вопросам ВТО в Нью-Дели

4. Женевский день инноваций в рамках достижения глобальных целей, Женева

Академические институты и аналитические центры

Evian Group и ИТС сотрудничали над содействием диалогу по вопросам глобальной торговли с участием многих заинтересованных сторон, для возвращающих интеллектуальных лидеров и взаимовыгодного сотрудничества.

Центр исследований ВТО Индийского института внешней торговли и ИТС вступили в долгосрочное партнерство, направленное на укрепление потенциала торговой политики Министерства торговли и промышленности Афганистана.

В Шри-Ланке ИТС работал с двумя национальными учебными заведениями — **Институтом управления** Университета Шри-Ланки и **Национальным институтом экспорта** страны (НЮЕ), над включением курсов торговой политики и содействием процедурам торговли в учебные планы по вопросам права и экономики международной торговли. Кроме того, ИТС и НЮЕ разработали для ММСП учебную программу электронного обучения по трансграничным процедурам экспорта.

В Таджикистане ИТС работал с **платформой развития предприятия Ага Хана (AKDN)** для улучшения доступа текстильных и швейных компаний к капиталу. В сентябре инвестиционный аналитик посетил девять бенефициаров проекта ИТС в Согдийском регионе, один из которых уже подписал меморандум о взаимопонимании с AKDN к концу года.

В партнерстве с **Африканским гарантийным фондом для малых и средних предприятий** и при поддержке **Северного фонда развития** ИТС работает над расширением доступа к климатическим финансам для ММСП в Африке. Сотрудничество, которое основывается на Форуме устойчивых инноваций 2016 года в Марракеше, представляет собой инструмент с экологической гарантией, призванный привлечь финансирование ММСП для инвестиций в низкоуглеродное, экологически устойчивое развитие и устойчивое к изменению климата развитие.

В рамках проекта по расширению прав и возможностей молодежи в Гамбии ИТС установил партнерство с **Институтом Земли Ауровиля**, индийским учебным институтом по строительству и строительству, для обучения молодежи новым методам строительства. Четырнадцать молодых гамбийцев, включая архитекторов, инженеров, подрядчиков и каменщиков, отправились в Индию и посетили двухнедельную учебную программу по сжатым стабилизированным земляным блокам.



141
страна, где ИТС
владельцы
в 2017 г.

Приложения



ПРИЛОЖЕНИЕ I

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОГРАММЫ ИТС

| НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | ПРОГРАММЫ |
|---|--|
| 1. Предоставление торговой и рыночной аналитики | Прозрачность в торговле |
| | Нетарифные меры: товары и услуги |
| | Конкурентный анализ |
| 2. Формирование благоприятных условий ведения бизнеса | Стратегии развития торговли |
| | Содействие торговле |
| | Поддержка торговых переговоров и политических реформ |
| 3. Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности | Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности |
| 4. Включение в международные цепочки добавленной стоимости | Добавленная стоимость в торговле |
| | Программа «Электронные решения»: создание благоприятных для торговли условий на основе цифровых технологий |
| 5. Продвижение и активизация всеобъемлющей и экологически безопасной торговли | Расширение экономических возможностей женщин в торговле |
| | Расширение экономических возможностей бедных общин в торговле |
| | Молодежь и торговля |
| | Торговля в интересах устойчивого развития |
| 6. Поддержка региональной экономической интеграции и торговли в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг» | Активизация региональной торговли |
| | Торговля и инвестиционная деятельность в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг» |

КАК ПРОГРАММЫ ИТС СООТНОСЯТСЯ С ЦЕЛЯМИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

| ЦУР | ЦЕЛИ | ПРОГРАММЫ |
|---|--|---|
| Цель 1 Повсеместное искоренение нищеты во всех ее формах. | 1.2 Сокращение численности мужчин, женщин и детей всех возрастов, живущих в бедности. 1.7 Создание жизнеспособной рамочной концепции на основе стратегий развития, учитывающих интересы бедных слоев населения и гендерную проблематику. | Все программы |
| Цель 2 Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства. | 2.3 (1) Повысить в два раза производительность и доходы мелких производителей продуктов питания, в частности женщин, и (2) обеспечить доступ к знаниям, рынкам и возможностям для повышения добавленной стоимости. 2.4 Обеспечить устойчивые системы производства продовольственных товаров. | Программа «Нетарифные меры» Программа «Прозрачность в торговле» Программа «Торговля и окружающая среда» Программа «Добавленная стоимость в торговле» |
| Цель 4 Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех. | 4.4 Обеспечить наличие у молодежи и взрослого населения навыков, необходимых для трудоустройства, получения достойных рабочих мест и ведения предпринимательской деятельности.. | Программа «Молодежь и торговля» |
| Цель 5 Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек | 5.5 Обеспечить активное и эффективное участие женщин в бизнесе и торговле и предоставление им равных возможностей. 5a Содействовать обеспечению равных прав женщин на доступ к экономическим ресурсам. 5b Увеличить использование высокоэффективных технологий с целью расширения прав и возможностей женщин. | Программа «Расширение экономических возможностей женщин в торговле» Программа «Электронные решения» Программа «Торговля и окружающая среда» |
| Цель 8 Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех. | 8.2 Добиться повышения производительности в экономике посредством диверсификации, технической модернизации и инновационной деятельности. 8.3 (1) Содействовать проведению ориентированной на развитие политики, которая способствует производительной деятельности, созданию достойных рабочих мест, предпринимательству, творчеству и инновационной деятельности, и (2) поощрять официальное признание и развитие микро-, малых и средних предприятий. 8.9 Внедрить стратегии поощрения устойчивого туризма, который способствует созданию рабочих мест, развитию местной культуры и производству местной продукции. 8.11 Увеличить поддержку, оказываемую в рамках программы «Содействие торговле». | Все программы |
| Цель 9 Создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям. | 9.3 Расширить доступ МСП к финансовым услугам и усилить их интеграцию в цепочки добавленной стоимости и рынки. 9b Обеспечить благоприятную нормативно-правовую среду для промышленной диверсификации и увеличения добавленной стоимости. | Программа «Прозрачность в торговле» Программа «Стратегии развития торговли» Программа «Добавленная стоимость в торговле» |
| Цель 10 Сокращение неравенства внутри стран и между ними. | 10.1 Достичь роста доходов наименее обеспеченных 40 % населения. 10.8 Реализовать принцип особого и дифференцированного режима для развивающихся стран, особенно наименее развитых стран, в соответствии с соглашениями Всемирной торговой организации. | Программа «Поддержка торговых переговоров» Программа «Добавленная стоимость в торговле» |
| Цель 12 Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства. | 12.2 Добиться рационального освоения и эффективного использования природных ресурсов. 12.6 Оказывать компаниям поддержку во внедрении устойчивых практик и интеграции информации о рациональном использовании ресурсов в свои циклы предоставления отчетности. | Программа «Прозрачность в торговле» Программа «Торговля и окружающая среда» Программа «Добавленная стоимость в торговле» |
| Цель 16 Содействие построению миролюбивого и открытого общества в интересах устойчивого развития, обеспечение доступа к правосудию для всех и создание эффективных, подотчетных и основанных на широком участии учреждений на всех уровнях. | 16.6 Оказывать содействие эффективным, подотчетным и прозрачным учреждениям на всех уровнях. 16.7 Обеспечить ответственное принятие решений на основе принципов репрезентативности с активным и повсеместным участием всех слоев общества. 16.8 Обеспечить участие развивающихся стран в деятельности органов глобального управления. | Программа «Усиление учреждений содействия торговли и инвестиционной деятельности» Программа «Поддержка торговых переговоров» |
| Цель 17 Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития. | 17.10 Обеспечить функционирование универсальной, основанной на правилах, открытой, недискриминационной и справедливой многосторонней системы торговли в рамках Всемирной торговой организации. 17.11 Содействовать значительному росту экспорта развивающихся стран в целях удвоения доли наименее развитых стран в мировом экспорте к 2020 году. 17.12 Обеспечить своевременную реализацию беспопытного и неквотируемого доступа на рынки для всех НРС на постоянной основе. | Все программы |

ПРИЛОЖЕНИЕ II

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ИТС ПО РЕГИОНАМ И НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

| ПРОЕКТЫ ПО РЕГИОНАМ | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 6 | КОРПОРАТИВНЫЙ | СПОНСОРЫ | ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ПРОЕКТА (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РАСХОДЫ (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РЕАЛИЗОВАНО, % |
|--|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------|----------------------------------|--|-------------------------------|----------------|
| | | | | | | | | | | | |
| Африка | | | | | | | | | | | |
| Африка: партнерство ради стимулируемого инвестициями роста (фаза разработки и определения масштаба) (A513) | | | | | | ■ | | Великобритания | 139 | 123 | 89 % |
| Африка: поддержка индийской торговли и инвестиций (SITA) (A854) | | | | | | ■ | | Великобритания | 3120 | 4281 | 137 % |
| Африка: содействие торговле и увеличение добавленной стоимости для африканского хлопка (A920) | | | | | | ■ | | Европейский союз | 50 | 210 | 419 % |
| Африка: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий (A554) | | | | ■ | | | | ФАО | 100 | 109 | 109 % |
| Африка: тренинги по устойчивым финансам для местных банков (B319) | | | | ■ | ■ | | | Африканский фонд гарантий | 150 | 456 | 304 % |
| Государства Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ): развитие частного сектора (B400) | | | | | ■ | | | ITF Window I (BDF) | - | 10 | - |
| Ассоциированный эксперт: офис в Африке (B215) | | | | | | ■ | | Финляндия | 90 | 50 | 56 % |
| Ассоциированный эксперт: региональный офис в Африке (B323) | | | | | | ■ | | Нидерланды | 160 | 179 | 112 % |
| Бенин: повышение производственного и торгового потенциала (A860) | | | | ■ | | | | РИС | 80 | 33 | 42 % |
| Буркина-Фасо и Мали: Этическая мода: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans le secteur mode et "lifestyle" (B276) | | | | | ■ | | | Европейский союз | 1500 | 1307 | 87 % |
| Коморские острова: повышение конкурентоспособности экспорта ванили, кананги душистой и гвоздики (A863) | | | | ■ | | | | РИС | 220 | 159 | 72 % |
| Восточная Африка: расширение прав и возможностей женщин в торговле (программа «Женщины и торговля», фаза II) (B342) | | | ■ | | ■ | | | Trademark East Africa | 311 | 355 | 114 % |
| Восточная и Южная Африка: координация проектов (B426) | ■ | | | ■ | ■ | ■ | | ITF Window I | 25 | 55 | 219 % |
| Эритрея: создание рабочих мест для молодежи (B448) | | | | | ■ | | | ITF Window I (BDF) | - | 9 | - |
| Гамбия: расширение прав и возможностей молодежи (B179) | ■ | | | ■ | ■ | | | Европейский союз | 3071 | 2855 | 93 % |
| Гвинея: развитие отрасли по производству манго (B013) | | | | ■ | | | | РИС | 150 | 149 | 100 % |
| Guinée: Programme d'appui à l'intégration socio-economique des jeunes (INTEGRA) (B463) | ■ | ■ | | ■ | ■ | ■ | | ITF Window I (BDF) | - | 47 | - |
| Кения: повышение экспортной конкурентоспособности сектора информационных технологий и ИТ-услуг (ЦФН III) (A923) | | | | ■ | | | | Нидерланды | 125 | 119 | 95 % |
| Кения: повышение экспортной конкурентоспособности сектора по производству авокадо (ЦФН III) (A869) | | | | ■ | ■ | | | Нидерланды | 30 | 41 | 137 % |
| Лесото: производительность садоводческой отрасли и развитие торговли (B158) | | | | ■ | | | | Расширенная интегрированная сеть | - | 46 | - |
| Малави: усовершенствование системы торговой статистики и информации (A864) | ■ | | | | | | | Европейский союз | 375 | 402 | 107 % |
| Регион реки Мано: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао и сопутствующих культур (NTF IV) (B586) | | | ■ | ■ | ■ | | | Нидерланды | - | 206 | - |
| Нигерия: развитие устойчивого агропищевого хозяйства (B449) | ■ | | | | | | | ITF Window I | 40 | 24 | 60 % |
| Участие малийской делегации экспортеров гуммиарабика в поставках пищевых ингредиентов (B617) | | | | | ■ | | | Мали | - | 46 | - |

| ПРОЕКТЫ ПО РЕГИОНАМ | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 6 | КОРПОРАТИВНЫЙ СПОНСОРЫ | ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ПРОЕКТА (в тыс. долл. США) | РАСХОДЫ (в тыс. долл. США) | РЕАЛИЗОВАНО, % |
|--|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------|--|-------------------------------|----------------|
| | | | | | | | | | | |
| Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI): Предоставление беженцам в Кении доступа к рынкам (Компонент 1) (B381) | | | | | ■ | | Нидерланды | - | 26 | - |
| «Хлопковый путь» С4 (B162) | | | | | | ■ | ITF Window I (BDF) | - | 7 | - |
| Руанда: повышение международной конкурентоспособности кластеров МСП А862) | | | | ■ | | | Германия, Единая ООН | 43 | 17 | 39 % |
| Руанда: создание условий для развития электронной коммерции (B330) | | | | ■ | | | Германия | 22 | 120 | 544 % |
| Сенегал: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) (B390) | | | | ■ | ■ | | Нидерланды | - | 26 | - |
| Сенегал: повышение конкурентоспособности отрасли по производству манго (A996) | | | | ■ | | | РИС | 350 | 361 | 103 % |
| Сенегал: проект по стимулированию предпринимательства среди молодежи (A374) | | | | | ■ | | ITF Window I (BDF) | - | 154 | - |
| Танзания: интеграция садоводческих цепочек добавленной стоимости/поставок в туризм — компонент СЕКО (B265) | | | ■ | ■ | | | Швейцария | 226 | 252 | 112 % |
| Чад: Projet de Renforcement des Capacités Commerciales de la Filière Gomme Arabique Tchadienne (A861) | | | | ■ | | | РИС | 80 | 71 | 88 % |
| Того: наращивание производственного и коммерческого потенциала соевой промышленности (B345) | | | | ■ | | | РИС | 80 | 78 | 98 % |
| ЗАЭВС: развитие экспорта и региональная интеграция (B216) | | | | | | ■ | Европейский союз, ЗАЭВС | 2433 | 1968 | 81 % |
| ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA (B414) | | | | ■ | | ■ | ЗАЭВС | - | 100 | - |
| Уганда: повышение экспортной конкурентоспособности сектора информационных технологий и ИТ-услуг (ЦФН III) (A924) | | | | ■ | | | Нидерланды | 140 | 118 | 84 % |
| Уганда: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) (B387) | | | | ■ | ■ | | Нидерланды | - | 50 | - |
| Замбия: «зеленые рабочие места» (A813) | | | | | | | Единое ООН | 100 | 86 | 86 % |
| Зимбабве: проект региональной интеграции и наращивания потенциала для сектора производства хлопка и готовой одежды (B370) | ■ | ■ | ■ | | | | Европейский союз | 93 | (16) | -17 % |
| Зимбабве: развитие национальной санитарной и фитосанитарной институциональной системы (A293) | | ■ | | ■ | | | Европейский союз | 600 | 291 | 48 % |

Арабские государства

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|--|----------------|-----|-----|-------|
| Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» (A895) | ■ | ■ | ■ | | | | ПРООН | 600 | 615 | 103 % |
| Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок (A676) | ■ | ■ | | ■ | | | Всемирный банк | 800 | 619 | 77 % |
| Арабские государства: НТМ для Арабских государств (A683 / A538) | ■ | | ■ | | | | США | 400 | 161 | 40 % |
| Арабские государства: НТМ для Арабских государств (компонент OAS) | ■ | | ■ | | | | США | 250 | (1) | -1 % |
| Ассоциированный эксперт: расширение экономических возможностей женщин в торговле (B322) | | | | | ■ | | Германия | 123 | 59 | 48 % |
| Иордания: инициатива по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (B450) | | | | | ■ | | Япония | 181 | 0 | 0 % |
| Ливия: поддержка Ливийской академии торговли (B409) | | | ■ | | ■ | | Франция | 500 | 277 | 55 % |
| Марокко: развитие экспорта для создания рабочих мест (A749) | | | | ■ | ■ | | Канада | 800 | 621 | 78 % |
| Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта (B438) | | ■ | | ■ | | | Япония | 225 | 152 | 68 % |
| Палестина: создание единого центра для обеспечения устойчивого развития бизнеса (A674) | | | ■ | | ■ | | ПРООН | 350 | 68 | 19 % |

| ПРОЕКТЫ ПО РЕГИОНАМ | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 6 | КОРПОРАТИВНЫЙ | СПОНСОРЫ | ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ПРОЕКТА (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РАСХОДЫ (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РЕАЛИЗОВАНО, % |
|--|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------|-----------|--|-------------------------------|----------------|
| | | | | | | | | | | | |
| Projet de développement et de promotion du tourisme en Republique de Djibouti (A993) | | | ■ | ■ | | | | РИС | - | 43 | - |
| Судан: содействие экономической стабилизации через вступление во Всемирную торговую организацию (B446) | ■ | | | | | | | Япония | 97 | 73 | 75 % |
| Сирия: развитие производственного потенциала и обеспечение доступа населения, перемещенного внутри страны, к международным рынкам (B434) | | | | | ■ | | | Япония | 291 | 209 | 72 % |
| Тунис: укрепление конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (A668) | | | | ■ | | | | Швейцария | 800 | 517 | 65 % |

Азиатско-Тихоокеанский регион

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|--|--------------------|------|------|-------|
| Афганистан: помощь, связанная с торговлей (A764) | ■ | | | | | | | Европейский союз | 1800 | 1465 | 81 % |
| АСЕАН: Лаосская Народно-Демократическая Республика (Arise plus) (B505) | ■ | | | | | | | ITF Window I | - | 33 | - |
| Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли (A850) | | | | | | ■ | | Китай | 423 | 419 | 99 % |
| Ассоциированный эксперт: отделение для Азиатско-Тихоокеанского региона (B221) | | ■ | ■ | | | | | Япония | 75 | 69 | 92 % |
| Бангладеш: экспортная конкурентоспособность сектора информационных технологий и ИТ-услуг (ЦФН III) (A973) | | ■ | ■ | | | | | Нидерланды | 211 | 128 | 61 % |
| Технико-экономическое обоснование по вопросу добавления стоимости в отрасли по выращиванию фруктов и овощей в Шри-Ланке (B531) | | ■ | ■ | | | | | ВТО | - | 24 | - |
| Фиджи: улучшение услуг для сельского хозяйства (B056) | | | ■ | | | | | Европейский союз | - | 6 | - |
| Мьянма: повышение продовольственной безопасности и уровня соблюдения СФМ для увеличения экспортного дохода в цепочке добавленной стоимости масличных культур (A648) | | ■ | ■ | | | | | ВТО ЦРСТ | 350 | 256 | 73 % |
| Мьянма: инклюзивный туризм в штате Кая (ЦФН III) (A852) | | | ■ | | | | | Нидерланды | 254 | 157 | 62 % |
| Мьянма: развитие инклюзивного туризма в штате Кая (консолидация) и Танинтайи (расширение) (ЦФН IV) (B386) | | | ■ | | | | | Нидерланды | - | 41 | - |
| Мьянма: содействие в реализации национальной стратегии экспорта (B284) | ■ | | | | | | | Германия | 10 | 21 | 205 % |
| Мьянма: техническое содействие в сфере торговли (ARISE+ Мьянма) (B567) | | | | | | ■ | | ITF Window I (BDF) | - | 17 | - |
| Непал: развитие пашминовой отрасли и поддержка торговли (A907) | | | ■ | | | | | РИС | 500 | 630 | 126 % |
| Тихоокеанский регион: расширение экономических возможностей женщин (Женщины и торговля, фаза 2) (A775) | | | | | ■ | | | Австралия | 400 | 390 | 97 % |
| Пакистан: рост для развития сельских районов и устойчивого прогресса (ГРАСП) (B466) | ■ | | ■ | ■ | | | | ITF Window I (BDF) | - | 37 | - |
| Прикомандированный сотрудник: Республика Корея (B220) | | | ■ | | | | | Корея | - | 356 | - |
| Шри-Ланка: помощь, связанная с торговлей (A306) | ■ | | ■ | | | | | Европейский союз | 2000 | 3708 | 185 % |

Восточная Европа и Центральная Азия

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|--|--|--|--|------------------|-----|-----|-------|
| Восточное партнерство: Содействие интеграции МСП в цепочки добавленной стоимости Европейского союза (B252) | | | ■ | | | | | Европейский союз | 500 | 170 | 34 % |
| Кыргызстан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) (B676) | | ■ | ■ | | | | | Швейцария | - | 5 | - |
| Кыргызстан: повышение экспортной конкурентоспособности МСП в текстильной и швейной отрасли и наращивание институционального потенциала по поддержке торговли (A466) | ■ | | ■ | | | | | Швейцария | 60 | 134 | 224 % |

| ПРОЕКТЫ ПО РЕГИОНАМ | НАПРАВЛЕНИЕ | НАПРАВЛЕНИЕ | НАПРАВЛЕНИЕ | НАПРАВЛЕНИЕ | НАПРАВЛЕНИЕ | НАПРАВЛЕНИЕ | КОРПОРАТИВНЫЙ | СПОНСОРЫ | ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ПРОЕКТА (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РАСХОДЫ (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РЕАЛИЗОВАНО, % |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------------|--|-------------------------------|----------------|
| | ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1 | ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2 | ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3 | ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4 | ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5 | ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 6 | | | | | |
| Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА (B444) | ■ | | | | | | | Европейский союз | 321 | 87 | 27 % |
| Таджикистан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) (B675) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | Швейцария | - | 5 | - |
| Таджикистан: повышение экспортной конкурентоспособности МСП в текстильной и швейной отрасли и наращивание институционального потенциала по поддержке торговли (A666) | ■ | | | ■ | | | | Швейцария | 290 | 167 | 58 % |
| Таджикистан: переговоры по вступлению в ВТО — политические консультации и наращивание потенциала (компонент 1) (A467) | ■ | ■ | | | | | | Швейцария | 180 | 173 | 96 % |
| Украина: обеспечение доступа МСП фруктовой и овощной отрасли к цепочкам добавленной стоимости на глобальном и местном уровнях (A303) | ■ | | | ■ | | | | ITF Window I, Швеция | 530 | 495 | 93 % |

Латинская Америка и Карибский регион

| | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|--|--|--------------------------|-------|-------|-------|
| Барбадос: укрепление продовольственной безопасности и качественной инфраструктуры в подсекторе по производству пряностей (B166) | ■ | | | | | | | Карибский банк развития | 30 | 33 | 110 % |
| Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов (A325) | | | ■ | ■ | | | | Европейский союз | 1,200 | 1,820 | 152 % |
| Гаити: инициатива «Этичная мода» (A922) | | | | | ■ | | | США | 202 | 387 | 191 % |
| Сент-Люсия: усиление институциональной инфраструктуры в целях продвижения экспорта (A332) | | | ■ | | | | | ITF Window I, Сент-Люсия | 600 | 420 | 70 % |
| Сент-Винсент и Гренадины: Оценка соблюдения рыночных и технических требований, а также требований в области продовольственной безопасности в отрасли по производству аррорута (B108) | | | ■ | ■ | | | | Карибский банк развития | 41 | 25 | 60 % |
| Багамские Острова: создание Служб торговой информации Багамских Островов (BTIS) (B177) | ■ | ■ | | | | | | Карибский банк развития | 77 | 89 | 116 % |

Глобальные и мультирегиональные

| | | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|--|-----|-----|-------|
| Программа «AIM for results» (A776) | | | ■ | | | | | ITF Window I | 900 | 928 | 103 % |
| Ассоциированный эксперт: конкурентоспособность отраслей и предприятий (B308) | ■ | | | | | | | Италия | 128 | 148 | 116 % |
| Ассоциированный эксперт: устойчивые и инклюзивные цепочки добавленной стоимости (B307) | | | | ■ | | | | Нидерланды | 45 | 142 | 316 % |
| Ассоциированный эксперт: торговля и окружающая среда (B198) | | | | | ■ | | | Германия | 183 | 147 | 80 % |
| Ассоциированный эксперт: содействие торговле и политика в отношении бизнеса (B393) | ■ | | | | | | | Финляндия | 131 | 130 | 99 % |
| Ассоциированный эксперт: предприятия и учреждения (B412) | | | ■ | ■ | ■ | | | Германия | | 131 | - |
| Фонд развития бизнеса | | | | | | | ■ | ITF Window I | 650 | - | - |
| Партнерство с DHL — Развитие инновационного предложения в сфере транспорта и логистики (B274) | | | | ■ | | | | DHL | - | 71 | - |
| Соглашения об экономическом партнерстве (СЭП) в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Европейском союзе (ЕС), фаза II (B500) | ■ | | | | | | | Государственный институт политических исследований | - | 27 | - |
| Дистанционное образование (B155) | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | Возобновляемый фонд | 150 | 12 | 8 % |
| Электронные решения: основные инструменты и обучение (B273) | | | | ■ | | | | ITF Window I, США | 400 | 222 | 56 % |
| Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем (A859) | ■ | | | | | | | Европейский союз, Турция | 250 | 401 | 160 % |

| ПРОЕКТЫ ПО РЕГИОНАМ | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5 | НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 6 | КОРПОРАТИВНЫЙ СПОНСОРЫ | ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ПРОЕКТА (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РАСХОДЫ (В ТЫС. ДОЛЛ. США) | РЕАЛИЗОВАНО, % |
|---|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--|--|-------------------------------|----------------|
| | | | | | | | | | | |
| Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) (B197) | | | | ■ | | | Нидерланды | 400 | 384 | 96 % |
| Export Potential Map (A341) | ■ | | | | | | MOT, ITF Window I (BDF), США | 210 | 369 | 176 % |
| Разработка экспортной стратегии и менеджмент (A802) | | ■ | ■ | | | | ITF Window I | 600 | 598 | 100 % |
| Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEX) (B451) | | | | ■ | | | Швейцария | - | 38 | - |
| Глобальная платформа действий по организации поставок от женщин-поставщиков (Женщины и торговля, фаза 2) (A772) | | | | | ■ | | ITF Window I | 93 | 51 | 55 % |
| Улучшение условий ведения бизнеса для МСП-экспортеров путем содействия торговле (A812) | | ■ | | | | | ITF Window I | 722 | 658 | 91 % |
| Повышение прозрачности в торговле с помощью встроенных инструментов анализа рынка (B352) | ■ | | | | | | Исламский центр развития торговли | 44 | 41 | 94 % |
| Повышение прозрачности в торговле с помощью инструментов анализа рынка как глобальное общественное благо (B336) | ■ | | | | | | Европейский союз, ITF Window I, Возобновляемый фонд TMI | 1147 | 1756 | 153 % |
| Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин (A285) | | | | | ■ | | Австралия | 615 | 619 | 101 % |
| Услуги и поддержка в области информационных технологий (B419) | | | | | | | ■ ITF Window I | 185 | 185 | 100 % |
| Инновационные методы: HTM (A866) | ■ | | | | | | США | 200 | - | - |
| Блог Market Insider (B029) | ■ | | ■ | | | | ITF Window I | 177 | 178 | 101 % |
| Возобновляемый фонд MLS-SCM (B189) | | | ■ | ■ | | | Возобновляемый фонд | 230 | 207 | 90 % |
| Стипендиальная программа Фонда Мо Ибрагима (B203) | | | | | | | ■ Фонд Мо Ибрагима | - | 114 | - |
| Нетарифные меры (Фаза II) (A866) | ■ | | | | | | ITF Window I, США | 100 | 37 | 37 % |
| Руководство программой ЦФН IV (B584) | | | | ■ | ■ | | Нидерланды | - | 76 | - |
| Партнерство, координация и инновации | | | | | | | ■ ITF Window I | 280 | 310 | 111 % |
| Программа «Бедные общины и торговля» (A874) | | | | | ■ | | ITF Window I, Япония | 728 | 780 | 107 % |
| Стандарты в области качества и СФМ (B427) | | ■ | | | | | ITF Window I | 58 | 54 | 94 % |
| Управление, ориентированное на результаты (B204) | | | | | | | ■ ITF Window I | 70 | 65 | 93 % |
| Правила в отношении происхождения продукции: всеобъемлющая база данных и веб-приложение (B464) | ■ | | | | | | ITF Window I | - | 138 | - |
| Возобновляемый фонд SEC (B190) | | | | ■ | | | Возобновляемый фонд | - | 270 | - |
| Прикомандированный сотрудник г-н Кюнхоон Ахн (Kyunghoon Ahn) из Республики Корея (B600) | ■ | | | | | | Корея | - | 56 | - |
| SheTrades Connect: Женщины и торговля, III (B404) | | | | | ■ | | ITF Window I | - | 214 | - |
| SheTrades: Женщины и торговля, фаза 3 (B403) | | | | | ■ | | ITF Window I | - | 293 | - |
| SheTrades Coffee: Женщины и торговля, фаза 3 (B440) | | | | | ■ | | ITF Window I | - | 162 | - |
| Прогноз и исследование конкурентоспособности малого и среднего бизнеса (B019) | ■ | | ■ | ■ | | | ITF Window I | 387 | 378 | 98 % |
| Поддержка торговых переговоров (A808) | | ■ | | | | | ITF Window I | 100 | 94 | 94 % |
| Торговля для устойчивого развития (T4SD) (B036) | | | | | ■ | | Дания, Европейский союз, ITF Window I, Швейцария, Sustainable Agricultural Initiative Platform, США, Германия, PepsiCo | 2785 | 2757 | 99 % |
| Торговля услугами (B026) | ■ | | | ■ | ■ | ■ | ITF Window I, Китай | 100 | 260 | 260 % |
| Возобновляемый фонд TS (B205) | | | ■ | | | | Возобновляемый фонд | 60 | 203 | 338 % |
| Добавленная стоимость в торговле (B415) | | | | ■ | | | ITF Window I, США | 450 | 278 | 62 % |
| Программа «Женщины и торговля», фаза 3 — Руководство программой (B402) | | | | | ■ | | Австралия, ITF Window I, Trademark East Africa | 968 | 714 | 74 % |
| Всемирный форум по развитию экспорта (WEDF) 2017 (B498) | | | | | | | ■ Венгрия | - | 91 | - |

ПРИЛОЖЕНИЕ III

НАЦИОНАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И ПРОГРАММЫ ИТС ПО СТРАНАМ

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|--------------------------|---|
| АЗЕРБАЙДЖАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade - an EU4Business initiative |
| АЛБАНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА |
| АЛЖИР | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Ассоциированный эксперт: Saskia Wendland ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта ■ Преодоление барьеров в торговле, связанных с нетарифными мерами, в Арабских государствах |
| АНГОЛА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе |
| АРМЕНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса |
| АФГАНИСТАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли ■ Афганистан: помощь, связанная с торговлей |
| БАГАМСКИЕ ОСТРОВА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Багамские Острова: создание Служб торговой информации Багамских Островов (BTIS) |
| БАНГЛАДЕШ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли ■ Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) ■ Бангладеш: экспортная конкурентоспособность сектора информационных технологий и ИТ-услуг (ЦФН III) |
| БАРБАДОС | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТИ (фаза I) ■ Барбадос: укрепление продовольственной безопасности и качественной инфраструктуры в подсекторе по производству пряностей |
| БАХРЕЙН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| БЕЛАРУСЬ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade - an EU4Business initiative |
| БЕЛИЗ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |
| БЕНИН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ 3AЭВС) ■ 3AЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA ■ Западная Африка: «хлопковый путь» C4 * ■ Бенин: повышение производственного и торгового потенциала |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|---|---|
| БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА |
| БУРКИНА-ФАСО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Буркина-Фасо и Мали: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ ЗАЭВС) ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA ■ Западная Африка: «хлопковый путь» С4 * |
| БУТАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка торговли в Бутане |
| БЫВШАЯ ЮГОСЛАВСКАЯ РЕСПУБЛИКА МАКЕДОНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА |
| ГАИТИ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Гаити: проект «Этическая мода» |
| ГАЙАНА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |
| ГАМБИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Гамбия: проект по расширению возможностей молодежи (YEP) |
| ГАНА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Страны Африки к югу от Сахары: конференции и тренинги по финансовой устойчивости для финансовых учреждений и МСП |
| ГВИНЕЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Регион реки Мано: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао и сопутствующих культур (NTF IV) ■ Руководство программой ЦФН IV ■ Гвинея: развитие отрасли по производству манго ■ Guinée: Programme d'appui à l'integration socio-economique des jeunes (INTEGRA) * |
| ГВИНЕЯ-БИССАУ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ ЗАЭВС) ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA |
| ГОСУДАРСТВО ПАЛЕСТИНА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем ■ Палестина: создание единого центра для обеспечения устойчивого развития бизнеса |
| ГРУЗИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса |
| ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА КОНГО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе |
| ДЖИБУТИ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Ассоциированный эксперт: Saskia Wendland ■ Projet de développement et de promotion du tourisme en Republique de Djibouti |
| ДОМИНИКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |
| ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|-------------------|---|
| ЕГИПЕТ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем ■ Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта ■ Преодоление барьеров в торговле, связанных с нетарифными мерами, в Арабских государствах |
| ЗАМБИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) ■ Партнерство ради стимулируемого инвестициями роста Африки (фаза разработки и определения масштаба) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ Страны Африки к югу от Сахары: конференции и тренинги по финансовой устойчивости для финансовых учреждений и МСП ■ Замбия: «зеленые рабочие места» |
| ЗИМБАБВЕ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Зимбабве: региональная интеграция и наращивание потенциала для сектора производства хлопка и готовой одежды ■ Зимбабве: развитие национальной санитарной и фитосанитарной институциональной системы |
| ИНДИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) |
| ИНДОНЕЗИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин |
| ИОРДАНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем ■ Преодоление барьеров в торговле, связанных с нетарифными мерами, в Арабских государствах ■ Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI) |
| ИРАК | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| ЙЕМЕН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| КАМБОДЖА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли ■ Программа «Бедные общины и торговля» |
| КАМЕРУН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий |
| КАТАР | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Катар: план действий |
| КЕНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Восточная Африка: расширение прав и возможностей женщин в торговле (Женщины и торговля, фаза II) ■ Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) ■ Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|--|---|
| КЕНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Партнерство ради стимулируемого инвестициями роста Африки (фаза разработки и определения масштаба) ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ Страны Африки к югу от Сахары: конференции и тренинги по финансовой устойчивости для финансовых учреждений и МСП ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) ■ Кения: повышение экспортной конкурентоспособности сектора информационных технологий и ИТ-услуг (ЦФН III) ■ Кения: повышение экспортной конкурентоспособности сектора по производству авокадо (ЦФН III) ■ Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI): Предоставление беженцам в Кении доступа к рынкам (Компонент 1) |
| КИТАЙ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Партнерство ради стимулируемого инвестициями роста Африки (фаза разработки и определения масштаба) |
| КОМОРСКИЕ ОСТРОВА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Коморские острова: повышение конкурентоспособности экспорта ванили, кананги душистой и гвоздики |
| КОТ-Д'ИВУАР | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ ЗАЭВС) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ Страны Африки к югу от Сахары: конференции и тренинги по финансовой устойчивости для финансовых учреждений и МСП ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA |
| КУВЕЙТ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| КЫРГЫЗСТАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Кыргызстан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Кыргызстан: повышение экспортной конкурентоспособности МСП в текстильной и швейной отрасли и наращивание институционального потенциала по поддержке торговли |
| ЛАОССКАЯ НАРОДНО-ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли ■ Лаосская Народно-Демократическая Республика: Поддержка региональной интеграции АСЕАН (Лаос – ARISE Plus) * ■ Лаосская Народно-Демократическая Республика: развитие экологического туризма, чистого производства и экспортного потенциала |
| ЛЕСОТО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Лесото: производительность садоводческой отрасли и развитие торговли |
| ЛЕСОТО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Регион реки Манго: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао и сопутствующих культур (NTF IV) ■ Руководство программой ЦФН IV |
| ЛИВАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем |
| ЛИВИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Ливия: Торговая академия |
| МАВРИТАНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| МАЛАВИ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Малави: усовершенствование системы торговой статистики и информации |

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|-------------------|---|
| МАЛИ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Буркина-Фасо и Мали: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ ЗАЭВС) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA ■ Западная Африка: «хлопковый путь» С4 * ■ Участие малийской делегации экспортеров гуммиарабика в поставках пищевых ингредиентов |
| МАРОККО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем ■ Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта ■ Преодоление барьеров в торговле, связанных с нетарифными мерами, в Арабских государствах ■ Марокко: развитие экспорта для создания рабочих мест |
| МОЗАМБИК | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) ■ Партнерство ради стимулируемого инвестициями роста Африки (фаза разработки и определения масштаба) |
| МОНГОЛИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) |
| МЬЯНМА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли ■ Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) ■ Руководство программой ЦФН IV ■ Мьянма: техническое содействие в сфере торговли (ARISE+ Мьянма) * ■ Мьянма: повышение продовольственной безопасности и уровня соблюдения СФМ для увеличения экспортного дохода в цепочке добавленной стоимости масличных культур ■ Мьянма: инклюзивный туризм в штате Кая (ЦФН III) ■ Мьянма: развитие инклюзивного туризма в штате Кая (консолидация) и Танинтайи (расширение) (ЦФН IV) ■ Мьянма: содействие в реализации национальной стратегии экспорта |
| НАМИБИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) |
| НЕПАЛ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Непал: развитие пашминовой отрасли и поддержка торговли |
| НИГЕР | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ ЗАЭВС) ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|----------------------------------|---|
| НИГЕРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ Нигерия: проект Food Africa Фонда ЦУР |
| ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕСПУБЛИКА ТАНЗАНИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) ■ Танзания: интеграция садоводческих цепочек добавленной стоимости/поставок в туризм — компонент СЕКО |
| ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| ОМАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| ПАКИСТАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Пакистан: рост для развития сельских районов и устойчивого прогресса (ГРАСП) * |
| ПАПУА-НОВАЯ ГВИНЕЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Тихоокеанский регион: расширение экономических возможностей женщин (Женщины и торговля, фаза II) |
| РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА |
| РУАНДА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Восточная Африка: расширение прав и возможностей женщин в торговле (Женщины и торговля, фаза II) ■ SheTrades Coffee (Женщины и торговля, фаза III) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) ■ Руанда: повышение международной конкурентоспособности кластеров МСП ■ Руанда: создание условий для развития электронной коммерции |
| САУДОВСКАЯ АРАВИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |
| СЕНЕГАЛ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Руководство программой ЦФН IV ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ЗАЭВС) ■ Страны Африки к югу от Сахары: улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA ■ Projet d'appui aux jeunes entrepreneurs sénégalais * ■ Сенегал: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) ■ Сенегал: повышение конкурентоспособности отрасли по производству манго |
| СЕНТ-ВИНСЕНТ И ГРЕНАДИНЫ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов ■ Сент-Винсент и Гренадины: Оценка соблюдения рыночных и технических требований, а также требований в области продовольственной безопасности в отрасли по производству аррорута |
| СЕНТ-ЛЮСИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов ■ Сент-Люсия: Усиление организационной инфраструктуры в целях содействия экспорту |
| СЕРБИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА |
| СИРИЙСКАЯ АРАБСКАЯ РЕСПУБЛИКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Сирия: развитие производственного потенциала и обеспечение доступа населения, перемещенного внутри страны, к международным рынкам |
| СОМАЛИ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» |

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|-------------------|--|
| СУДАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Судан: содействие экономической стабилизации через вступление во Всемирную торговую организацию |
| СУРИНАМ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |
| СЬЕРРА-ЛЕОНЕ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Регион реки Мано: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао и сопутствующих культур (NTF IV) ■ Руководство программой ЦФН IV |
| ТАДЖИКИСТАН | <ul style="list-style-type: none"> ■ Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Таджикистан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Таджикистан: повышение экспортной конкурентоспособности МСП в текстильной и швейной отрасли и наращивание институционального потенциала по поддержке торговли ■ Таджикистан: переговоры по вступлению в ВТО — политические консультации и наращивание потенциала (компонент 1) |
| ТОГО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR/ ЗАЭВС) ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA ■ Того: наращивание производственного и коммерческого потенциала соевой промышленности |
| ТРИНИДАД И ТОБАГО | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |
| ТУНИС | <ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем ■ Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта ■ Преодоление барьеров в торговле, связанных с нетарифными мерами, в Арабских государствах ■ Тунис: укрепление конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли |
| ТУРЦИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе — онлайн-инструмент и сеть для решения проблем |
| УГАНДА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Восточная Африка: расширение прав и возможностей женщин в торговле (Женщины и торговля, фаза II) ■ Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) ■ Руководство программой ЦФН IV ■ SheTrades Coffee (Женщины и торговля, фаза III) ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) ■ Уганда: повышение экспортной конкурентоспособности сектора информационных технологий и ИТ-услуг (ЦФН III) ■ Уганда: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

| СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|----------------------------------|---|
| УКРАИНА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса ■ Украина: обеспечение доступа МСП фруктовой и овощной отрасли к цепочкам добавленной стоимости на глобальном и местном уровнях ■ Украина: «Дорожная карта» стратегического развития торговли |
| ФИДЖИ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Фиджи: улучшение ключевых услуг в сельском хозяйстве ■ Фиджи: улучшение ключевых услуг в животноводстве и животноводческом производстве |
| ЦЕНТРАЛЬНОАФРИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе |
| ЧАД | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Западная Африка: «хлопковый путь» С4* ■ Чад: Projet de Renforcement des Capacités Commerciales de la Filière Gomme Arabique Tchadienne |
| ЧЕРНОГОРИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА |
| ШРИ-ЛАНКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин ■ Технично-экономическое обоснование по вопросу добавления стоимости в отрасли по выращиванию фруктов и овощей в Шри-Ланке ■ Шри-Ланка: помощь, связанная с торговлей |
| ЭРИТРЕЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Эритрея: создание рабочих мест для молодежи * |
| ЭФИОПИЯ | <ul style="list-style-type: none"> ■ Африка: региональные стратегии в хлопковом секторе ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) ■ Партнерство ради стимулируемого инвестициями роста Африки (фаза разработки и определения масштаба) ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ SheTrades Coffee (Женщины и торговля, фаза III) ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) |
| ЯМАЙКА | <ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I) ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

ПРИЛОЖЕНИЕ IV

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТЕЙ И РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ ИТС В 2017 Г. ПО РЕГИОНАМ

| РЕГИОН | РЕГИОНАЛЬНЫЕ | ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|--------------------------------------|---|---|
| Страны Африки к югу от Сахары | КОМЕСА – проект развития региональной интеграции и частного сектора | Madagascar: Programme d'appui au développement des exportations |
| | Африканский союз: активизация внутриафриканской торговли | Cameroun: Projet d'investissement et de développement des marchés agricoles |
| | Расширение экономических возможностей мелких землевладельцев-производителей путем расширения их доступа к рынку (TICADV): Малави, Кения, Эфиопия | Senegal: Projet d'appui aux jeunes entrepreneurs sénégalais* |
| | Западная Африка: «хлопковый путь» С4 * | Замбия: развитие стоимостной цепочки от производства хлопка до производства готовой одежды, позволяющее фермерам добавить стоимость хлопку |
| | Западная Африка: экологически устойчивые поставки ореха ши | Намбия: развитие торговой конкурентоспособности МСП |
| | СЕЕАС: поддержка внутриафриканской торговли | Сейшельские Острова: помощь в проведении оценки после вступления в ВТО |
| | Торговая обсерватория UAC | Нигер: Projet de renforcement de la compétitivité à l'exportation de certaines filières agricoles oignons « violet de Galmi », viande séchée « kilishi » et niébé du Niger pour un développement économique inclusif et durable |
| | Проект ЕС–ВАС по расширению доступа на рынки — MARKUP | Того: программа поддержки торговли |
| | САДК: развитие агроперерабатывающего и фармацевтического секторов | Уганда: повышение уровня жизни перемещенных лиц и местных общин благодаря торговле |
| | ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA | Мали: поддержка развития экспорта |
| | ЭКОВАС: проект «Региональная конкурентоспособность Западной Африки» | Демократическая Республика Конго: Programme d'appui au commerce |
| | Программа «Устойчивая упаковка» | Руанда: создание условий для развития электронной коммерции |
| | Renforcement du Management opérationnel des programmes de soutien à l'exportation dans vingt (20) Pays moins avancés d'Afrique subsaharienne | Гвинея: Projet d'Appui au Renforcement de la Compétitivité à l'Exportation dans la chaîne de valeurs mondiales et à l'Intégration Régionale (PARCEIR) |
| | | Эритрея: создание рабочих мест для молодежи * |
| | | Нигерия: проект Food Africa Фонда ЦУР |
| | | Гвинея: Programme d'appui à l'integration socio-economique des jeunes (INTEGRA)* |
| | | Кот-д'Ивуар: Projet FIDA d'appui à la transformation et commercialisation (PROPACOM-Ouest) |
| | Южная Африка: оказание поддержки в целях развития торговли сельскохозяйственному, лесному сектору и рыболовству в Южной Африке | |
| | Камерун: Programme pour la promotion de l'entrepreneuriat et de l'insertion professionnel au Cameroun (PROPEICAM) | |
| | Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI): Предоставление беженцам в Кении доступа к рынкам | |
| | Alliance for Action A4A: Гана: поддержка отраслей по производству какао-бобов и сопутствующих культур для укрепления устойчивости фермеров и вовлечения их в торговлю | |
| | Лесото: развитие туристической отрасли для серфинга | |
| | Гамбия: рабочие места, навыки и финансы для женщин и молодежи | |
| | Зимбабве: региональная интеграция и наращивание потенциала для сектора производства хлопка и готовой одежды (фаза II) | |
| | ЮНДАП II: Танзания | |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

| РЕГИОН | РЕГИОНАЛЬНЫЕ | ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|---|---|--|
| Азиатско-Тихоокеанский регион | Оказание содействия производителям кокосового ореха в Азиатско-Тихоокеанском регионе с целью вовлечения в деятельность глобальных организаций, оказывающих поддержку отрасли по выращиванию кокоса, и реализацию проектов по развитию отрасли | Поддержка торговли в Бутане |
| | | Пакистан: рост для развития сельских районов и устойчивого прогресса (ГРАСП) * |
| | | Афганистан: инициатива «Этичный образ жизни» для экономической реинтеграции репатриантов и лиц, перемещенных внутри страны |
| | | Пакистан: электронные решения для МСП в Пенджабе * |
| | | Программа содействия торговле и инвестициям в Мьянме |
| | | Лаосская Народно-Демократическая Республика: Поддержка региональной интеграции АСЕАН (Лаос – ARISE Plus)* |
| | | Мьянма: техническое содействие в сфере торговли (ARISE+ Мьянма) |
| | | Мьянма: расширение поставок садоводческой продукции и укрепление устойчивого туризма для развития деловых связей |
| | | Программа содействия торговле и инвестициям в Непале |
| | | Арабский регион |
| Ливан: формирование устойчивой экономики Ливана | | |
| Государство Палестина: повышение конкурентоспособности некоторых товаров и услуг для удовлетворения международного спроса | | |
| Тунис: Projet d'autonomisation économique des femmes chefs d'entreprises dans les régions de l'intérieur | | |
| Тунис: Projet de valorisation des industries créatives et agroalimentaires pour un emploi durable | | |
| Торговая академия Ирака | | |
| SheTrades Иордания | | |
| Судан: программа по расширению возможностей молодежи и мигрантов в сельском хозяйстве (YMAEP) | | |
| Алжир: национальная стратегия в сфере торговли для содействия экономической диверсификации Алжира (AfTIAS) | | |
| Джибути: технико-экономическое обоснование создания поселка ремесленников-экспортеров (AfTIAS) | | |
| Саудовская Аравия: развитие отрасли по производству фиников в регионе Медина (AfTIAS) | | |
| Египет: создание специализированного отдела по содействию экспорту в Египетском банке развития экспорта (AfTIAS) | | |
| Стратегия Омана по развитию экспорта, не связанного с нефтью | | |
| Ливан: экспортная конкурентоспособность МСП в ИТ-секторе и секторе по выращиванию орехов (AfTIAS) | | |
| Газа: создание рабочих мест через партнерство с целью развития МСП | | |
| Иордания: торговля ради создания рабочих мест | | |
| Государство Палестина: Преобразование и развитие рынков, цепочек стоимости и организаций производителей | | |
| Сирийская Арабская Республика: расширение возможностей через цифровые каналы | | |
| Судан: вступление в ВТО | | |
| Государство Палестина: Предоставление беженцам и молодежи в Газе доступа к рынкам | | |
| Катар: Фонды в поддержку электронной коммерции B2B | | |
| Тунис, Марокко, Египет: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) | | |
| Объединенные Арабские Эмираты: конкурентоспособность МСП для приоритетных секторов | | |

| РЕГИОН | РЕГИОНАЛЬНЫЕ | ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ |
|---|---|---|
| Латинская Америка и страны Карибского бассейна | Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы | Ямайка: укрепление и поддержание торгового потенциала частного сектора |
| | Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов (фаза II) | Эквадор: развитие рыночных возможностей в ЕС для тропических и экзотических фруктов |
| | | Колумбия PUEDE: мир и единство через экономическое развитие сельских районов и развитие экспорта* |
| | | Гренада: поддержка систем управления пищевой безопасностью свежих фруктов и овощей |
| | | Гватемала: проект по развитию приграничных территорий |
| Восточная Европа и Центральная Азия | Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса | Таджикистан: предоставление доступа на рынок для сельскохозяйственных товаров через улучшение системы обеспечения безопасности пищевых продуктов (STDF) |
| | | Национальная стратегия развития экспорта Украины |
| | | Кыргызстан, Таджикистан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) |
| Глобальные и мультирегиональные | Export Potential Map | |
| | Инициатива «Шелковый пояс и путь Китая» | |
| | укрепление услуг в области коммерческого посредничества для небольших компаний-экспортеров | |
| | Партнерство ради привлечения инвестиций и роста Африки (PIGA) | |
| | Программа ИТС по нетарифным мерам (НТМ) на 2017–2021 гг. | |
| | Целевой фонд Нидерландов (ЦФН IV): Уганда (ИТ-услуги), Сенегал (ИТ-услуги), Мьянма (туризм), Союз государств реки Мано/Сьерра-Леоне (какао и сопутствующие культуры) | |
| | Партнерство ЕС и государств АКТ ради развития частного сектора * | |
| | SheTrades (Женщины и торговля, фаза III) * | |
| | Демонстрация воздействия УСТИ: на пути к общемировому стандарту | |
| | SheTrades Connect | |
| | Global Trade Helpdesk | |
| | Программа Содружества SheTrades | |
| | Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес» | |
| | Правила в отношении происхождения продукции: всеобъемлющая база данных и веб-приложение * | |
| | Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés | |
| | Укрепление конкурентоспособности через повышение устойчивости к изменению климата в международных цепочках стоимости | |
| Разработка Procurement Map | | |
| Системный и экстренный механизм для безопасной торговли (SEMST) | | |

* Финансируется Фондом развития бизнеса

ПРИЛОЖЕНИЕ VI

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАНИЙ ПО НАЦИОНАЛЬНОЙ И ПОЛОВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ, 2017 Г.

| ИЗ | ИТОГО | | ЖЕНЩИНЫ | | МУЖЧИНЫ | |
|--|--------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ |
| РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ | | | | | | |
| АФРИКА | | | | | | |
| Бенин | 3 | 112 | | | 3 | 112 |
| Буркина-Фасо | 2 | 167 | 1 | 123 | 1 | 44 |
| Камерун | 1 | 20 | | | 1 | 20 |
| Чад | 1 | 20 | | | 1 | 20 |
| Кот-д'Ивуар | 1 | 71 | | | 1 | 71 |
| Джибути | 1 | 30 | | | 1 | 30 |
| Эфиопия | 8 | 539 | 2 | 211 | 6 | 328 |
| Гамбия | 9 | 492 | | | 9 | 492 |
| Гана | 3 | 145 | | | 3 | 145 |
| Гвинея | 1 | 160 | | | 1 | 160 |
| Гвинея-Биссау | 1 | 20 | | | 1 | 20 |
| Кения | 22 | 1 033 | 17 | 912 | 5 | 121 |
| Мадагаскар | 3 | 262 | 3 | 262 | | |
| Мали | 1 | 100 | | | 1 | 100 |
| Маврикий | 1 | 95 | 1 | 95 | | |
| Мозамбик | 3 | 235 | 1 | 29 | 2 | 206 |
| Нигерия | 1 | 29 | | | 1 | 29 |
| Руанда | 6 | 229 | 2 | 76 | 4 | 153 |
| Сенегал | 8 | 795 | 2 | 289 | 6 | 506 |
| Южная Африка | 7 | 359 | 5 | 279 | 2 | 80 |
| Судан | 1 | 120 | 1 | 120 | | |
| Того | 1 | 20 | | | 1 | 20 |
| Уганда | 11 | 333 | 6 | 155 | 5 | 178 |
| Объединенная Республика Танзания | 8 | 368 | 2 | 109 | 6 | 259 |
| Замбия | 4 | 287 | 2 | 249 | 2 | 38 |
| Зимбабве | 4 | 70 | 2 | 18 | 2 | 52 |
| АФРИКА, ВСЕГО | 112 | 6 111 | 47 | 2 927 | 65 | 3 184 |
| | (17,3 % от общего числа) | | | | | |

| ИЗ | ИТОГО | | ЖЕНЩИНЫ | | МУЖЧИНЫ | |
|---|---|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ |
| АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН | | | | | | |
| Афганистан | 7 | 566 | 2 | 80 | 5 | 486 |
| Бангладеш | 6 | 254 | 1 | 56 | 5 | 198 |
| Камбоджа | 1 | 20 | | | 1 | 20 |
| Китай | 7 | 256 | 6 | 253 | 1 | 3 |
| Китайский Тайбэй | 1 | 220 | 1 | 220 | | |
| Фиджи | 5 | 128 | 4 | 85 | 1 | 43 |
| Индия | 33 | 1 405 | 7 | 256 | 26 | 1 149 |
| Индонезия | 3 | 373 | 2 | 198 | 1 | 175 |
| Лаосская Народно-Демократическая Республика | 1 | 108 | | | 1 | 108 |
| Малайзия | 1 | 6 | | | 1 | 6 |
| Мьянма | 2 | 239 | 1 | 135 | 1 | 104 |
| Непал | 8 | 506 | 2 | 84 | 6 | 422 |
| Пакистан | 7 | 404 | 1 | 60 | 6 | 344 |
| Папуа-Новая Гвинея | 4 | 424 | 4 | 424 | | |
| Филиппины | 5 | 293 | 3 | 264 | 2 | 29 |
| Сингапур | 1 | 12 | | | 1 | 12 |
| Шри-Ланка | 18 | 1 038 | 7 | 593 | 11 | 445 |
| Таиланд | 1 | 55 | 1 | 55 | | |
| Вануату | 1 | 132 | 1 | 132 | | |
| Вьетнам | 5 | 386 | 2 | 66 | 3 | 320 |
| АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН, ВСЕГО | 117 | 6 825 | 45 | 2 961 | 72 | 3 864 |
| | <small>(1 8,1 % от общей численности)</small> | | | | | |
| АРАБСКИЙ РЕГИОН | | | | | | |
| Алжир | 3 | 277 | 1 | 35 | 2 | 242 |
| Египет | 4 | 165 | 2 | 55 | 2 | 110 |
| Иордания | 10 | 170 | 2 | 38 | 8 | 132 |
| Ливия | 1 | 30 | 1 | 30 | | |
| Марокко | 22 | 863 | 5 | 349 | 17 | 514 |
| Саудовская Аравия | 1 | 50 | | | 1 | 50 |
| Государство Палестина | 1 | 12 | 1 | 12 | | |
| Сирийская Арабская Республика | 6 | 145 | 3 | 75 | 3 | 70 |
| Тунис | 18 | 569 | | | 18 | 569 |
| АРАБСКИЙ РЕГИОН, ВСЕГО | 66 | 2 281 | 15 | 594 | 51 | 1 687 |
| | <small>(1 0,2 % от общего числа)</small> | | | | | |

| ИЗ | ИТОГО | | ЖЕНЩИНЫ | | МУЖЧИНЫ | |
|---|-------------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ |
| ЕВРОПА И СОДРУЖЕСТВО НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ (СНГ) | | | | | | |
| Армения | 1 | 120 | 1 | 120 | | |
| Азербайджан | 1 | 120 | | | 1 | 120 |
| Беларусь | 1 | 120 | | | 1 | 120 |
| Босния и Герцеговина | 1 | 172 | | | 1 | 172 |
| Грузия | 1 | 120 | | | 1 | 120 |
| Кыргызстан | 2 | 207 | 2 | 207 | | |
| Республика Молдова | 1 | 120 | | | 1 | 120 |
| Румыния | 1 | 59 | 1 | 59 | | |
| Российская Федерация | 8 | 912 | 7 | 892 | 1 | 20 |
| Сербия | 2 | 46 | | | 2 | 46 |
| Таджикистан | 7 | 515 | | | 7 | 515 |
| Бывшая югославская Республика Македония | 2 | 14 | 1 | 2 | 1 | 12 |
| Украина | 11 | 815 | 5 | 504 | 6 | 311 |
| ЕВРОПА И СНГ, ВСЕГО | 40 | 3 367 | 17 | 1 784 | 23 | 1 583 |
| | (6,2 % от общего числа) | | | | | |
| ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА | | | | | | |
| Аргентина | 9 | 824 | 4 | 336 | 5 | 488 |
| Боливия | 1 | 9 | | | 1 | 9 |
| Бразилия | 3 | 372 | 3 | 372 | | |
| Чили | 1 | 108 | | | 1 | 108 |
| Колумбия | 3 | 370 | 2 | 219 | 1 | 151 |
| Коста-Рика | 1 | 120 | | | 1 | 120 |
| Доминиканская Республика | 1 | 54 | | | 1 | 54 |
| Эквадор | 4 | 44 | 2 | 24 | 2 | 20 |
| Гватемала | 1 | 15 | 1 | 15 | | |
| Гайана | 1 | 120 | | | 1 | 120 |
| Гаити | 2 | 65 | 2 | 65 | | |
| Ямайка | 2 | 174 | 2 | 174 | | |
| Мексика | 1 | 50 | 1 | 50 | | |
| Перу | 5 | 300 | 4 | 280 | 1 | 20 |
| Сент-Люсия | 2 | 30 | | | 2 | 30 |
| Сент-Винсент и Гренадины | 2 | 45 | | | 2 | 45 |
| ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА, ВСЕГО | 39 | 2 700 | 21 | 1 535 | 18 | 1 165 |
| | (6 % от общей численности) | | | | | |
| РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, ВСЕГО | | | | | | |
| | (57,7 % от общей численности) | | | | | |
| РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, ВСЕГО | 374 | 21 284 | 145 | 9 801 | 229 | 11 483 |

| ИЗ | ИТОГО | | ЖЕНЩИНЫ | | МУЖЧИНЫ | |
|--------------------------------|-------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ | КОЛ-ВО КОНСУЛЬТАНТОВ | КОЛ-ВО РАБОЧИХ ДНЕЙ |
| РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ | | | | | | |
| Австралия | 13 | 1 018 | 9 | 678 | 4 | 340 |
| Австрия | 1 | 38 | 1 | 38 | | |
| Бельгия | 4 | 327 | 3 | 269 | 1 | 58 |
| Болгария | 3 | 151 | 2 | 123 | 1 | 28 |
| Канада | 12 | 555 | 6 | 215 | 6 | 340 |
| Хорватия | 1 | 68 | 1 | 68 | | |
| Чешская Республика | 2 | 456 | 2 | 456 | | |
| Дания | 3 | 550 | 1 | 52 | 2 | 498 |
| Финляндия | 2 | 36 | | | 2 | 36 |
| Франция | 63 | 3 564 | 25 | 790 | 38 | 2 774 |
| Германия | 24 | 2 036 | 13 | 1 427 | 11 | 609 |
| Греция | 1 | 60 | 1 | 60 | | |
| Венгрия | 3 | 81 | | | 3 | 81 |
| Исландия | 1 | 21 | | | 1 | 21 |
| Ирландия | 1 | 5 | 1 | 5 | | |
| Израиль | 1 | 10 | 1 | 10 | | |
| Италия | 18 | 829 | 9 | 299 | 9 | 530 |
| Япония | 3 | 345 | 3 | 345 | | |
| Нидерланды | 20 | 1 225 | 6 | 571 | 14 | 654 |
| Новая Зеландия | 3 | 224 | 2 | 130 | 1 | 94 |
| Польша | 2 | 113 | 2 | 113 | | |
| Португалия | 1 | 25 | | | 1 | 25 |
| Республика Корея | 1 | 15 | 1 | 15 | | |
| Словения | 1 | 100 | | | 1 | 100 |
| Испания | 8 | 774 | 6 | 601 | 2 | 173 |
| Швеция | 2 | 280 | 1 | 220 | 1 | 60 |
| Швейцария | 23 | 1 327 | 8 | 705 | 15 | 622 |
| Великобритания | 21 | 766 | 6 | 170 | 15 | 596 |
| Соединенные Штаты Америки | 36 | 1 446 | 18 | 677 | 18 | 769 |
| РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ, ВСЕГО | 274 | 16 445 | 128 | 8 037 | 146 | 8 408 |
| | (42,3% от общего числа) | | | | | |
| ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ, ВСЕГО | 648 | 37 729 | 273 | 17 838 | 375 | 19 891 |

ПРИЛОЖЕНИЕ VII

ГРАФИК ДОБРОВОЛЬНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ В ЦЕЛЕВОЙ ФОНД ИТС

| СПОНСОРЫ | 2016 (ТЫС. ДОЛЛ. США) | | | 2017 (ТЫС. ДОЛЛ. США) | | |
|--|-----------------------|--------|--------|-----------------------|--------|--------|
| | ОКНО 1 | ОКНО 2 | ИТОГО | ОКНО 1 | ОКНО 2 | ИТОГО |
| Страны и региональные ассоциации | 10 776 | 34 232 | 45 008 | 8 930 | 38 994 | 47 923 |
| Африканский фонд гарантий (АФГ) | - | - | - | - | 445 | 445 |
| Аргентина | - | - | - | - | 20 | 20 |
| Австралия | - | 1 147 | 1 147 | - | 307 | 307 |
| Канада | 730 | 757 | 1 487 | 723 | - | 723 |
| Китай | 100 | 400 | 500 | 100 | 400 | 500 |
| Клиринговая организация КОМЕСА | - | 254 | 254 | - | 122 | 122 |
| Дания | - | - | - | - | 43 | 43 |
| Европейский союз | - | 15 503 | 15 503 | - | 19 484 | 19 484 |
| Expertise France | - | - | - | - | 463 | 463 |
| FEFAC | - | - | - | - | 6 | 6 |
| Финляндия | 3 370 | 245 | 3 615 | - | 136 | 136 |
| Германия | 2 169 | 699 | 2 868 | 2 049 | 2 212 | 4 261 |
| Венгрия | - | - | - | - | 180 | 180 |
| Индия | 50 | - | 50 | 50 | - | 50 |
| Индонезия | - | - | - | - | 30 | 30 |
| Ирландия | 877 | - | 877 | 910 | - | 910 |
| Италия | - | 139 | 139 | - | - | - |
| Япония | - | 49 | 49 | - | 927 | 927 |
| Кувейт * | - | - | - | 145 | - | 145 |
| Мадагаскар | - | 67 | 67 | - | - | - |
| Мали | - | - | - | - | 62 | 62 |
| Нидерланды | - | 1 735 | 1 735 | - | 4 101 | 4 101 |
| Норвегия | - | - | - | 1 093 | - | 1 093 |
| Оман | - | 27 | 27 | - | - | - |
| Международная организация франкофонии | - | - | - | - | 34 | 34 |
| Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB) | - | - | - | - | 13 | 13 |
| PromPeru | - | - | - | - | 20 | 20 |
| Республика Корея | - | 306 | 306 | - | 658 | 658 |
| Сент-Винсент и Гренадины | - | 43 | 43 | - | - | - |
| Южная Африка | - | - | - | - | 60 | 60 |
| Швеция | 3 479 | - | 3 479 | 3 859 | 838 | 4 698 |
| Швейцария | - | 2 231 | 2 231 | - | 2 543 | 2 543 |
| Швейцария/Расширенная интегрированная сеть (РИС) | - | 167 | 167 | - | 200 | 200 |
| ЗАЭВС | - | - | - | - | 276 | 276 |
| Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии | - | 10 066 | 10 066 | - | 4 653 | 4 653 |
| ЮСАИД | - | 254 | 254 | - | 760 | 760 |
| Замбия | - | 145 | 145 | - | - | - |

* Сумма, приходящаяся на Кувейт в 2017 году, представляет собой перенос остатка Window II на счет Window I

| СПОНСОРЫ | 2016 (ТЫС. ДОЛЛ. США) | | | 2017 (ТЫС. ДОЛЛ. США) | | |
|--|-----------------------|---------------|---------------|-----------------------|---------------|---------------|
| | ОКНО 1 | ОКНО 2 | ИТОГО | ОКНО 1 | ОКНО 2 | ИТОГО |
| Ассоциации, банки, компании, неправительственные организации | - | 2 636 | 2 636 | - | 2 388 | 2 388 |
| Сотрудничество с Барбадосом по вопросам инвестиций и развития | - | 54 | 54 | - | 82 | 82 |
| Карибский банк развития | - | 60 | 60 | - | 129 | 129 |
| Корпорация по развитию экспорта и инвестиций Эквадора (CORPEI) | - | 87 | 87 | - | - | - |
| Коста-Рика CINDE | - | - | - | - | 8 | 8 |
| DHL | - | 85 | 85 | - | 70 | 70 |
| Международная исламская корпорация по финансированию торговли (МИКФТ) | - | 15 | 15 | - | 15 | 15 |
| Исламский центр развития торговли | - | 25 | 25 | - | 40 | 40 |
| Исламский банк развития | - | 800 | 800 | - | 1 040 | 1 040 |
| ITHRAA Оман | - | - | - | - | 31 | 31 |
| McDonalds Corporation | - | - | - | - | 25 | 25 |
| Государственный институт политических исследований (GRIPS) | - | 112 | 112 | - | 113 | 113 |
| PepsiCo | - | 540 | 540 | - | 100 | 100 |
| ProCórdoba Аргентина | - | - | - | - | 20 | 20 |
| Катарский банк развития | - | - | - | - | 81 | 81 |
| Агентство по развитию торгового экспорта Сент-Люсии (TEPA) | - | 200 | 200 | - | 82 | 82 |
| Stichting — Инициатива в области устойчивой торговли (IDH) | - | 85 | 85 | - | - | - |
| Инициатива устойчивого развития сельского хозяйства (платформа SAI) | - | 22 | 22 | - | 114 | 114 |
| Swisscontact | - | - | - | - | 170 | 170 |
| Фонд Мо Ибрагима | - | 114 | 114 | - | 114 | 114 |
| Trademark East Africa | - | 350 | 350 | - | 150 | 150 |
| Фонд развития предпринимательства в новых западных независимых государствах (ФРП НЗНГ) | - | 87 | 87 | - | 5 | 5 |
| Внутриорганизационные мероприятия и возобновляемые фонды | 58 | 3 457 | 3 515 | 60 | 3 238 | 3 298 |
| Расширенная интегрированная сеть (РИС) | - | 1 012 | 1 012 | - | 1 059 | 1 059 |
| Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) | - | - | - | - | 228 | 228 |
| Фонд для Глобального договора | 58 | - | 58 | 60 | - | 60 |
| МОТ | - | 183 | 183 | - | 131 | 131 |
| Фонд «Единая ООН» | - | 156 | 156 | - | - | - |
| ЮНКТАД | - | 368 | 368 | - | - | - |
| ПРООН | - | - | - | - | 27 | 27 |
| ЮНЕП | - | 105 | 105 | - | - | - |
| ЮНИДО | - | 88 | 88 | - | - | - |
| Всемирный банк | - | 848 | 848 | - | 848 | 848 |
| ВТО - ЦРСРТ | - | - | - | - | 462 | 462 |
| Возобновляемые фонды | - | 698 | 698 | - | 484 | 484 |
| ИТОГО | 10 834 | 40 325 | 51 159 | 8 990 | 44 619 | 53 609 |

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

Июнь 2018 г.

Оригинал: на английском языке

© International Trade Centre 2018

ITC/AG(LI)/270

Напечатано компанией ITC Reprographic Service на экологически безопасной бумаге (без хлора) с использованием чернил, изготовленных из овощей. Печатная продукция пригодна для вторичной переработки.

