



**Конференция Организации
Объединенных Наций
по торговле и развитию**

Distr.: General
7 August 2019
Russian
Original: English

Совет по торговле и развитию
Комиссия по торговле и развитию
**Совещание экспертов по содействию увеличению
добавленной стоимости и укреплению отечественного
производственного потенциала на основе расширения
местных экономических возможностей**
Женева, 16 октября 2019 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

**Содействие увеличению добавленной стоимости
и укреплению отечественного производственного
потенциала на основе расширения местных
экономических возможностей**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Один из основных вызовов в процессе интеграции развивающихся стран в мировую торговую систему связан с ассортиментом и технологической составляющей тех товаров и услуг, которые они производят для экспорта. В этой связи содействие увеличению добавленной стоимости и укреплению отечественного производственного потенциала по-прежнему играет важную роль в развивающихся странах, которые хотят участвовать в мировой торговле и получать от этого выгоду. Наряду с развитием отечественного производственного потенциала, серьезные вызовы связаны с условиями выхода на рынки, на которых осуществляется торговля товарами и услугами. В настоящей записке рассматриваются вопросы торговой политики, связанные с решением этих задач, в целях содействия расширению присутствия развивающихся стран на международных рынках.

Сочетание горизонтальной, вертикальной и качественной диверсификации может лечь в основу тщательно продуманной стратегии. Издержки, связанные с выходом на рынок, и повышение качества продукции вызывают больше сложностей у небольших компаний и стран с низким уровнем дохода. Региональное сотрудничество в рамках систем оценки соответствия и нормативного регулирования может подготовить почву для нового, нетрадиционного экспорта, который может развиваться внутри региональных производственных сетей. Для этого необходимо будет наладить взаимодействие между правительствами и соответствующими заинтересованными сторонами.



Введение

1. Как показывает опыт, более активное участие в международной торговле может стать катализатором экономического роста и содействовать устойчивому развитию. В Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и в Целях в области устойчивого развития на период до 2030 года, в частности в цели 17, определен ряд мер, с помощью которых международная торговля и торговая политика могут способствовать более полной и выгодной интеграции развивающихся стран в мировую торговлю товарами. В 1995 году доля развивающихся стран в мировой торговле товарами составляла 27,7%, а к 2018 году она возросла до 44,6%. Однако многие развивающиеся страны, включая наименее развитые страны, малые островные развивающиеся государства и развивающиеся страны, зависящие от сырьевого сектора, либо играют малозаметную роль в мировой торговле товарами, либо участвуют в ней, не получая при этом ожидаемых результатов. В 1995 году доля наименее развитых стран в мировой торговле товарами составляла 0,5%, а в 2018 году – 1%. Ускорение процессов интеграции развивающихся стран в международную торговую систему зависит от многих факторов, к числу наиболее важных из которых относятся наращивание производственного потенциала для развития экспорта и условия выхода на рынки, влияющие на импорт и экспорт. В настоящей записке рассматриваются вызовы, которые стоят перед развивающимися странами в этих областях.

I. Вызовы в области увеличения добавленной стоимости и наращивания производственного потенциала

2. Опыт развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, иллюстрирует один из типичных вызовов, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в области повышения добавленной стоимости и наращивания отечественного производственного потенциала. Некоторые развитые страны и страны с переходной экономикой также являются производителями сырьевых товаров. Например, Австралия является одним из крупнейших производителей минерального сырья, нефти и продуктов питания, Канада – одним из основных производителей нефти, продуктов питания и древесины, Российская Федерация – одним из крупнейших в мире производителей нефти и газа, а Соединенные Штаты Америки – одним из ведущих производителей нефти и продуктов питания. Однако сырьевые секторы в развивающихся странах играют более важную роль в интеграции этих стран в мировую торговлю, чем в странах с развитой экономикой. Около 65% развивающихся стран зависят от экспорта сырьевых товаров. В этих странах доходы от экспорта сырьевых товаров составляют не менее 60% от общего объема доходов от экспорта товаров. Такая зависимость делает развивающиеся страны, опирающиеся на сырьевой сектор, восприимчивыми к колебаниям цен на сырьевые товары и к тому стимулирующему воздействию, которое оказывает торговля сырьевыми товарами на экономический рост и развитие. Данные о развивающихся странах, охватывающие период с 1960-х годов до середины 2010-х годов, показывают, что коэффициент корреляции между изменением цен на сырьевые товары и изменением дохода на душу населения составляет 0,79, при этом Африка и Южная Америка являются регионами с наиболее высокой степенью сырьевой зависимости¹. В этих регионах наблюдаются высокие темпы экономического роста в периоды высоких цен на сырьевые товары и низкие – во время понижательной фазы ценового цикла. С учетом того, что динамика цен на сырьевые товары претерпевает циклические изменения, отличительной особенностью которых являются продолжительные периоды низких цен и относительно короткие периоды высоких цен, динамика темпов экономического роста в таких странах следует той же траектории.

3. Циклические изменения цен на сырьевые товары оказывают воздействие на экономический рост через несколько каналов, включая волатильность цен и ухудшение условий торговли, влияние цен на сырьевые товары на бюджетно-финансовую и кредитно-денежную политику, а также прямое и косвенное воздействие цен на сырьевые товары на компании и домашние хозяйства. Что касается волатильности цен, то, согласно доводу об условиях торговли, в долгосрочной перспективе динамика цен на сырьевые товары приводит к ухудшению условий торговли и, соответственно, снижению доходов развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора. Такое сокращение ресурсов ограничивает возможности финансирования проектов в области развития, что

¹ UNCTAD, 2016, *[Group of] 20 Policies and Export Performance of Least Developed Countries* (United Nations publication, New York and Geneva).

отрицательно сказывается на возможностях экономического роста и развития человеческого потенциала. Кроме того, крайне неустойчивые цены приводят к усилению неопределенности в этих странах, которая препятствует привлечению инвестиций и затрудняет планирование в сфере развития и тем самым ставит под угрозу устойчивость проектов в области развития. Влияние цен на сырьевые товары на макроэкономические переменные может проявляться в виде такого явления, как «голландская болезнь». Многие развивающиеся страны столкнулись с процессом деиндустриализации в период после открытия крупных запасов природных ресурсов. «Опустошение» экономики развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, повышает уязвимость, обусловленную непредсказуемостью международных сырьевых рынков. Сырьевая зависимость сопряжена также со значительным дефицитом бюджета в случае снижения доходов от экспорта, колебаний обменного курса в связи с движением капитала и неприемлемым уровнем задолженности в периоды падения цен. Крайняя нестабильность макроэкономического положения приводит к замедлению темпов экономического роста в этих странах. Что касается влияния цен на сырьевые товары на микроэкономические переменные, то фирмы и домашние хозяйства в этих странах подвержены вышеупомянутому отрицательному макроэкономическому воздействию, которое приводит к снижению прибыльности компаний и сокращению реальных доходов населения. Если говорить более конкретно, то, хотя домашние хозяйства, являющиеся чистыми потребителями продуктов питания, могут получить выгоду от снижения цен на продовольствие, доходы экспортеров продуктов питания и напитков, таких как кофе и какао, сокращаются. Это может оказывать прямое влияние на продовольственную безопасность и расходы на здравоохранение, образование и другие сферы, связанные с социальным обеспечением. Другие участники экономической деятельности в сырьевых секторах, такие как закупщики, торговцы и экспортеры, могут также ощущать на себе отрицательные последствия, связанные с сокращением доходов.

4. Взаимосвязь, существующая между сырьевой зависимостью и экономическим ростом, означает, что сырьевая зависимость является одним из вызовов в области развития. Наиболее действенным способом защиты экономики от пагубных последствий сырьевой зависимости является диверсификация продукции. Существует две формы такой диверсификации: вертикальная диверсификация за счет увеличения добавленной стоимости сырьевых товаров и горизонтальная диверсификация путем производства и экспорта более широкого ассортимента продукции. Третья альтернатива, которая не исключает возможности использовать другие варианты, заключается в качественной горизонтальной диверсификацией, т. е. в повышении добавленной стоимости продукции путем улучшения ее качества в широком понимании, в том числе путем признания ее экологической ценности или соответствия более высоким санитарным или техническим стандартам.

5. Вертикальная диверсификация предполагает, что страны-производители повышают добавленную стоимость сырьевых товаров, с тем чтобы успешно перевести свою экономику с начального уровня цепочки создания стоимости сырьевых товаров на более высокие сегменты этой цепочки. При достаточно глубокой степени переработки сырьевого товара создается уже новый товар, который в меньшей степени подвержен влиянию проблем, существующих в сырьевом секторе, что можно проиллюстрировать на примере возможностей диверсификации путем развития переработки побочной продукции производства хлопка (см. вставку 1). Еще одним преимуществом глубокой степени переработки является повышение цены на новую продукцию, что увеличивает долю добавленной стоимости, которую получает страна-производитель. Это имеет важное значение с учетом неравного распределения добавленной стоимости, при котором участники конечных звеньев цепочки создания стоимости (розничная торговля, упаковка и брендинг) получают несоизмерно большую долю. Если переработка сырьевого товара не является достаточно глубокой, то это может привести к тому, что, хотя и будет создан новый товар, он может быть подвержен воздействию тех же проблем, которые влияют на сырьевые товары. Таким образом, для того чтобы стратегия диверсификации позволила достичь ощутимых результатов, увеличение добавленной стоимости должно привести к созданию продукции, которая существенным образом отличается от того сырья, из которого она изготовлена. Иными словами, степень переработки должна быть достаточно глубокой.

Вставка 1

Переработка побочных продуктов производства хлопка

Как правило, при возделывании сельскохозяйственных культур в коммерческих или натуральных хозяйствах используется только одна часть растения, например семена, волокна или плоды, которые могут составлять лишь небольшую часть от общей массы растения. Не находя коммерческого применения, оставшиеся части – ствол, стебли, листья или кожура – зачастую либо выбрасываются, поскольку используются в недостаточной степени как необработанный корм или бытовое топливо, либо уничтожаются. Аналогичным образом на каждом этапе агроперерабатывающей цепочки остающиеся части растений, не находящие рентабельного применения, часто удаляются как отходы. Это значительный объем неиспользованной энергии биомассы, органического материала и питательных веществ. В странах – производителях хлопка в восточных и южных регионах Африки основными неиспользуемыми частями хлопчатника являются стебли и листья, составляющие около 70% от общей массы растения. В этих странах, согласно правилам борьбы с сельскохозяйственными вредителями, фермеры должны уничтожать стебли. В других странах – производителях хлопка были разработаны инновационные технологии для переработки таких остатков в продукцию, представляющую коммерческий интерес. Например, в Индии в Центральном научно-исследовательском институте хлопковых технологий были разработаны процессы для использования высокого содержания целлюлозы в хлопковых волокнах при производстве банкнотной бумаги и наноцеллюлозы; предприятия начали использовать остатки после отчистки и прядения для производства гигроскопической ваты, в том числе для медицинских перевязок; и за последние несколько лет выросла динамично развивающаяся отрасль по переработке стеблей хлопчатника в брикеты и пеллеты из спрессованной биомассы, которые пользуются большим спросом в качестве заменителей таких «грязных» видов топлива, как, например, древесный и ископаемый уголь, а также невозобновляемых видов топлива, как, например, мазут и сжиженный нефтяной газ.

На основе этого примера африканские страны – производители хлопка могли бы рассмотреть вопрос о диверсификации и увеличении добавленной стоимости хлопка путем переработки стеблей в брикеты и пеллеты из биомассы. Простые маломасштабные технологии и бизнес-модели в этой сфере, успешно зарекомендовавшие себя в Индии, могут быть внедрены в Африке. Такие изменения в производстве стали бы значительным достижением в повышении добавленной стоимости хлопчатника и других сельскохозяйственных культур и расширении доступа к более чистым современным источникам энергии при одновременном сокращении обезлесения и выбросов парниковых газов, способствуя тем самым достижению целей в области устойчивого развития и целевых показателей Парижского соглашения в контексте Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата. Существует ряд вызовов. Основной проблемой для предприятий является налаживание эффективных поставок сырья (стеблей хлопчатника и других сельскохозяйственных отходов) с низкими затратами. Вторая группа задач связана с повышением осведомленности фермеров и предпринимателей о возможностях применения стеблей хлопчатника и создания стимулов для приобретения пеллетных печей или переоборудования котлов конечными пользователями.

Источник: ЮНКТАД, проект 1617К по содействию переработке побочной продукции производства хлопка в восточной и южной части Африки, финансировавшийся по линии Счета развития Организации Объединенных Наций и осуществлявшийся в 2016–2019 годах в Замбии, Зимбабве, Объединенной Республике Танзания и Уганде.

6. Горизонтальная диверсификация означает расширение ассортимента товаров, которые страны производят и экспортируют. Она может осуществляться либо путем углубления степени переработки продукции, о чем уже говорилось выше, либо путем производства других товаров, не имеющих прямого отношения к основному сырьевому товару, от которого зависит экономика, либо путем принятия усилий по обоим направлениям. Например, экономика, зависящая от какао, может быть диверсифицирована не только за счет производства и экспорта какао-порошка, но и за счет производства других сельскохозяйственных товаров, таких как бананы, кофе и пальмы, а также за счет производства несельскохозяйственной продукции, такой как промышленные товары, о чем свидетельствует пример Коста-Рики (см. вставку 2).

Вставка 2

Коста-Рика: пример диверсификации

В 1965 году в Коста-Рике на долю кофе приходилось 42% общего объема товарного экспорта страны, а на долю бананов – 26%, тогда как в 2016 году эти показатели составляли соответственно менее 3% и около 12%. Наиболее важной статьёй экспорта стали медицинские инструменты и приборы, на долю которых приходится 18% общего объема доходов от экспорта товаров. Другими важными статьями экспорта являются свежие или сушеные фрукты (11%); ортопедические приборы (5%); и электронные схемы (3%). Коста-Рика диверсифицировала производство, переориентировавшись на продукцию, которая не подвержена тем же рискам и факторам уязвимости, что и традиционная экспортная продукция. Благодаря переходу на производство переработанной продукции с высокой добавленной стоимостью, включая такую продукцию, как нарезанные ананасы, стране удалось улучшить условия торговли и уменьшилась подверженность ценовым потрясениям, которые в большей степени сказываются на сырьевых товарах, чем на продукции обрабатывающей промышленности.

Источник: UNCTAD and Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2017, *Commodities and Development Report 2017: Commodity Markets, Economic Growth and Development* (United Nations and Food and Agriculture Organization of the United Nations, Sales No. E.17.II.D.1, New York and Geneva).

7. Опыт диверсификации и применения промышленной политики в Коста-Рике позволяет сделать ряд важных выводов, касающихся выработки стратегий. Во-первых, необходима четкая и реалистичная стратегия диверсификации, предусматривающая создание специальных учреждений для ее осуществления. В Коста-Рике для содействия диверсификации было создано министерство экспорта, а также центры поощрения экспорта и инвестиций. Во-вторых, необходимо тщательно продумать вопрос о том, какая именно диверсификация будет осуществляться. Коста-Рика направила свои усилия на развитие производства нетрадиционной экспортной продукции как в сельскохозяйственном, так и в несельскохозяйственном секторах, включая креветки, срезанные цветы, ананасы, сердцевину пальмы, текстильные изделия и товары обрабатывающей промышленности. Формирование зон развития экспорта создает стимулы для потенциальных инвесторов, которые обязаны экспортировать не менее 75% производимой продукции. В этих зонах размещается высокотехнологичное производство, включая производство электронных схем, что стало первым шагом на пути к развитию электронной и цифровой промышленности в этой стране, которая вышла на новый уровень развития в области научных исследований и инноваций, а также других сопутствующих услуг. Кроме того, это послужило мощным сигналом на мировом уровне для привлечения последующих иностранных инвестиций. В-третьих, в основе любой успешной стратегии диверсификации лежит человеческий капитал. Высокий уровень грамотности в Коста-Рике благодаря политике всеобщего образования позволил рабочей силе воспользоваться возможностями, которые открылись в результате осуществления стратегии диверсификации. В-четвертых, для достижения успеха необходимы десятилетия целенаправленных усилий и внесения корректив при проведении реформ и политики. Осуществление первоначальной стратегии индустриализации в целях замещения импорта в Коста-Рике не увенчалось успехом, главным образом из-за малого размера национальной экономики. Затем в качестве долгосрочной стратегии роста была взята ориентация на стимулирование роста экспорта. Были проведены налогово-бюджетные реформы, включая создание финансовых стимулов для развития нетрадиционных экспортных отраслей посредством субсидий и других налоговых стимулов. Сельскохозяйственный сектор был одним из первых секторов, получивших выгоды. Это свидетельствует о том, что диверсификация должна рассматриваться как долгосрочная стратегия, требующая постоянного внесения корректив. В-пятых, можно использовать сочетание вертикальной и горизонтальной диверсификации. В Коста-Рике сельское хозяйство использовалось в качестве движущей силы диверсификации за счет расширения производства ряда экспортных сельскохозяйственных культур и в некоторых случаях увеличения добавленной стоимости. Коста-Рика начала экспорт ананасов в 1980-х годах и создала на основе этого сырьевого товара обрабатывающую промышленность, вкладывая инвестиции в производственные процессы, связанные с нарезкой, упаковкой и консервированием, чтобы экспортировать готовые к употреблению нарезанные ананасы. К 2012 году Коста-Рика стала крупнейшим в мире экспортером ананасов. Другие экспортные товары с аналогичной добавленной стоимостью включают апельсиновый сок, маниоку и многие переработанные фрукты. В-шестых, залогом успеха является макроэкономическая стабильность.

Стабильность обменного курса, в частности после структурной перестройки 1980-х годов, помогла Коста-Рике со временем расширить свой экспорт и стабилизировать условия торговли.

8. Пример Коста-Рики иллюстрирует более общий эмпирический вывод о том, что факторы производства, отличающиеся низкой производительностью и трудно замещаемы, оказывают отрицательное воздействие на всю цепочку создания стоимости. Это слабые звенья в экономике, и их существование снижает отдачу от усилий, направленных на диверсификацию, если связанные с ними проблемы не будут решаться на основе согласованного и комплексного подхода². Структура секторов экономики и их взаимодействие влияют на показатели на национальном уровне.

II. Вызовы, связанные с выходом на рынки

9. Для создания добавленной стоимости требуются знания, доступ к технологиям, инфраструктура и другие ресурсы. Одним из способов создания добавленной стоимости является участие в производственной цепочке. В производственных сетях извлекается выгода из сравнительных преимуществ различных видов деятельности и имеющихся в стране возможностей. Развивающиеся страны могут участвовать на одном этапе цепочки и присоединиться к мировой производственной сети, и при этом нет необходимости в том, чтобы они принимали участие и были конкурентоспособными на всех этапах производства и сбыта. В настоящее время торговля в основном осуществляется в рамках региональных или глобальных цепочек создания стоимости. Эта возможность открывает новые перспективы, но вместе с тем создает и определенные вызовы.

10. Страны, диверсифицирующие производство и экспорт, должны быть конкурентоспособными на международных рынках, предлагая свои новые готовые или промежуточные товары, а также иметь выход на эти рынки. Помимо таможенных пошлин, меры торгового регулирования де-факто влияют на получение доступа к рынкам и приводят к увеличению издержек. Раздробленность производственных операций по всей длине производственно-сбытовых цепочек приводит к увеличению торговых издержек производителей, поскольку промежуточные товары многократно пересекают границы, прежде чем готовая продукция достигнет конечного рынка сбыта. Для успешного участия в региональных или глобальных цепочках создания стоимости странам необходимо принимать во внимание затраты на импорт и экспорт, наличие реального доступа к рынкам, который зависит не только от таможенных пошлин, но и в большей степени от нетарифных мер; а также частные коммерческие и другие стандарты на продукцию, связанные, например, с устойчивым развитием.

1. Торговые издержки

11. Что касается торговых издержек, то процедуры импорта и экспорта должны быть четко отлажены с учетом того, что для развития производства экспортируемой продукции необходима определенная импортируемая продукция. Нормативное регулирование и процедуры импорта и экспорта оказывают влияние на производительность и выгоды от торговли товаром. Бюрократия, противоречивое или запутанное нормативное регулирование, а также неопределенность или недостаточная прозрачность приводят к увеличению конечных операционных издержек, затрудняя диверсификацию экспорта для развивающихся стран. Эти аспекты политики, как правило, остаются без должного внимания. Товары многократно пересекают границы, прежде чем готовая продукция попадает на конечный экспортный рынок. Таким образом, на протяжении всей цепочки создания стоимости накапливаются торговые издержки. Страны с низким уровнем развития подстерегают «ловушки», связанные с нетарифными мерами, и участие стран с более высоким уровнем издержек в производственных цепочках становится невозможным. Участие в торговых сетях через производственно-сбытовые цепочки требует тесного взаимодействия и своевременных поставок и развивается в тех случаях, когда издержки, в частности обусловленные регулированием со стороны правительства, являются низкими³.

12. Принятие мер по сокращению торговых издержек не ориентировано непосредственно на стратегию диверсификации, а является лишь «ступенькой» к ней. Из-за высоких торговых издержек применение стратегии диверсификации может не привести к достижению и получению ощутимых

² UNCTAD, 2014, *Weak Links and Diversification* (United Nations publication, New York and Geneva).

³ MJ Ferrantino, 2012, Using supply chain analysis to examine the costs of non-tariff measures and the benefits of trade facilitation, имеется на веб-сайте https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e.htm.

результатов. Торговые издержки, связанные с нетарифными мерами, включают в себя затраты, связанные с получением информации о том, каким образом осуществляется экспорт на какой-либо определенный рынок (важную роль играют меры по обеспечению прозрачности); издержки, связанные с соблюдением требований, после того, как информация была получена; и издержки, связанные с бюрократией в странах происхождения и странах-партнерах, которые возникают в тех случаях, когда не применяются передовые методы нормативного регулирования (диаграмма 1). Существует также тесная связь с издержками, связанными с таможенным оформлением или упрощением процедур торговли, которые обычно измеряются в количестве дней задержки и обсуждение которых выходит за рамки настоящей записки.

Диаграмма 1

Вопросы, заслуживающие внимания с целью снижения торговых издержек, связанных с нетарифными мерами



Источник: ЮНКТАД.

13. Что касается прозрачности, то существуют различные инструменты, позволяющие получить информацию о требованиях, которые предъявляются к импортируемым товарам на основных рынках. В течение последних нескольких лет ЮНКТАД руководит работой по сбору и систематизации информации о нетарифных мерах, обеспечивая ее единообразие и полный ее охват во всех странах. Эта информация представлена для более чем 100 стран на шестизначном уровне Гармонизированной системы описания и кодирования товаров.

14. Возможность соблюдения нормативных положений, установленных для многочисленных товаров на экспортных рынках, зависит от системы контроля качества, которая существует в стране, включая лаборатории и аккредитационные центры. Почти три из каждых четырех долларов в стоимостном объеме мирового экспорта затронуты как минимум одной нетарифной мерой, причем наиболее распространенными видами таких мер являются технические барьеры в торговле, в частности в отношении непродовольственных товаров. Более того, нормативным регулированием охвачены не просто почти все виды агропродовольственной продукции, но и среднее количество мер, как правило, санитарных и фитосанитарных, для каждого вида этой продукции является максимальным. Продукция должна соответствовать установленным нормативным требованиям, проходя процесс оценки соответствия, который показывает, отвечает ли она требованиям, закрепленным в соответствующих стандартах. Проведение таких оценок является неотъемлемой частью экспорта, и развивающиеся страны должны обладать большим потенциалом для проведения

проверки соответствия. Проведение независимой оценки соответствия играет более важную роль, если промежуточная или конечная продукция ввозится из страны, имеющей иные производственные стандарты. Наиболее простой способ, позволяющей стране обеспечить соответствие своим требованиям, заключается в проведении независимой сертификации и проверки в аккредитованных на международном уровне лабораториях и сертифицирующих учреждениях; «в мире, где доминируют глобальные производственно-сбытовые цепочки, для защиты потребителей необходимы стандарты, а обеспокоенность по поводу получения информации и отслеживания происхождения товаров становится еще глубже»⁴. От имеющейся системы контроля качества зависит потенциал, необходимый для соблюдения нормативных требований и определения пригодности продукции для импорта.

15. На национальном уровне важно внедрять передовую практику в области нормативного регулирования, чтобы избежать излишней бюрократии и противоречий в регулирующих положениях различных государственных ведомств. Как показывают статистические данные, нетарифные меры, связанные с экспортом, широко распространены⁵. Экспортеры часто сталкиваются с трудностями даже в своей стране еще до выхода на экспортный рынок. Таможенные и административные процедуры, или процедурные барьеры, являются той сферой, в которой издержки могут быть значительно снижены. Осуществление Соглашения Всемирной торговой организации об упрощении процедур торговли, которое направлено на создание инфраструктуры для упрощения процедур торговли, может способствовать значительному сокращению торговых издержек, позволяя развивающимся странам более успешно участвовать в мировой торговле.

16. Страны могут снижать торговые издержки, опираясь на региональное сотрудничество. В целом сотрудничество между торговыми партнерами, направленное на преодоление торговых барьеров, в частности на основе региональной интеграции, позволяет уменьшить препятствия, с которыми сталкиваются участники торговли, а также расширить диверсификацию экспорта в рамках новых или формирующихся нетрадиционных статей экспорта. Например, одна из инициатив в рамках создания зоны свободной торговли на Африканском континенте направлена на устранение нетарифных барьеров, которые, по мнению представителей частного сектора, приводят к неоправданно высоким торговым издержкам. Кроме того, «одновременное сокращение торговых издержек в нескольких соседних странах принесет, по всей вероятности, гораздо большие выгоды, чем их снижение в отдельно взятой стране»⁶. Сотрудничество в области нормативного регулирования может способствовать диверсификации за счет снижения торговых издержек. Прямой путь к этому заключается, например, во взаимном признании оценок соответствия в тех секторах, которые представляют интерес, а также дальнейшее согласование в случае ряда наиболее важных товаров.

2. Нетарифные меры

17. Что касается издержек, обусловленных нетарифными мерами, то важно отметить, что почти три четверти мирового экспорта подвержено влиянию как минимум одной из таких мер. Нормативное регулирование, которое отрицательно сказывается на торговле, включает в себя технические барьеры в торговле и санитарные и фитосанитарные меры, лицензии и квоты, меры, влияющие на цену, а также финансовые правила и регулирование обменных курсов. Зачастую отсутствие общедоступной информации о требованиях, предъявляемых к импортируемой продукции в странах-партнерах, само по себе является препятствием, вызывающим соответствующие расходы.

18. Разработанная ЮНКТАД информационно-аналитическая система по вопросам торговли содержит подробную и всеобъемлющую общедоступную информацию о требованиях, предъявляемых к импортируемой и экспортируемой продукции и закрепленных в официальных регулирующих положениях в более чем 100 странах. В этой базе данных рассчитываются в агрегированном виде описательные статистические данные о распространенности нетарифных мер. Эти данные показывают, что развитые страны регулируют более существенную долю своей торговли, чем другие страны, о чем свидетельствует показатель, называемый коэффициентом

⁴ Organization for Economic Cooperation and Development, 2018, Trade policy implications of global value chains, Policy brief, имеется на веб-сайте <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/>.

⁵ UNCTAD and the World Bank, 2018, *The Unseen Impact of Non-Tariff Measures: Insights from a New Database* (United Nations and the World Bank, Geneva).

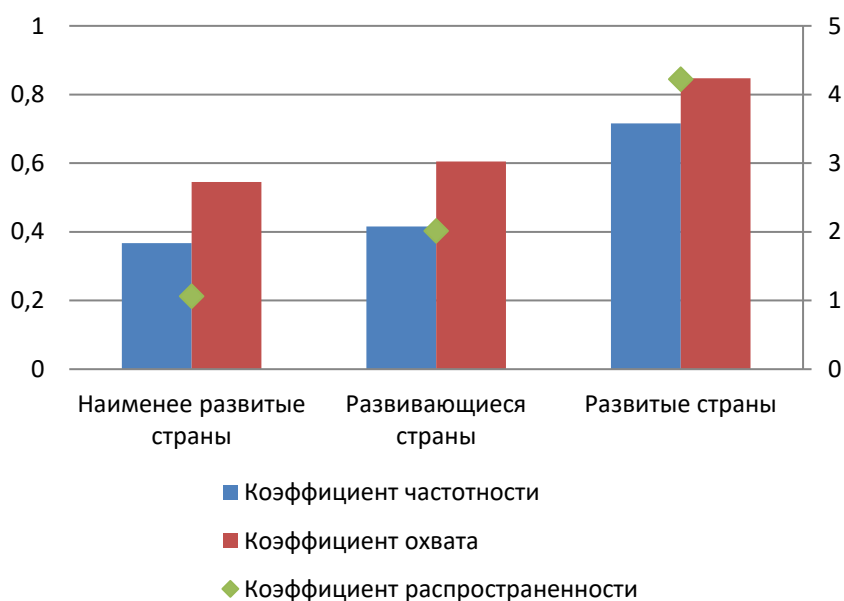
⁶ Ferrantino, 2012.

охвата, а также имеют более высокий средний показатель количества нетарифных мер для каждого товара, называемый коэффициентом распространенности (см. диаграмму 2 а)). Во всех группах стран нормативное регулирование в большей степени распространяется на агропродовольственную продукцию, чем на товары обрабатывающей промышленности или природные ресурсы (см. диаграммы 2 б) и с)).

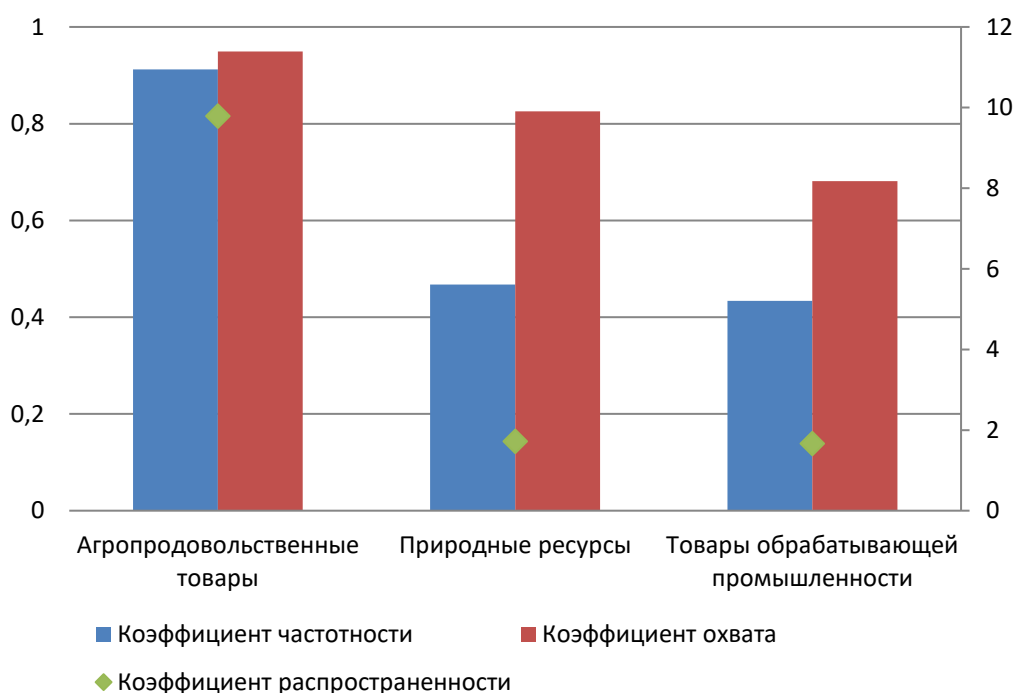
Диаграмма 2

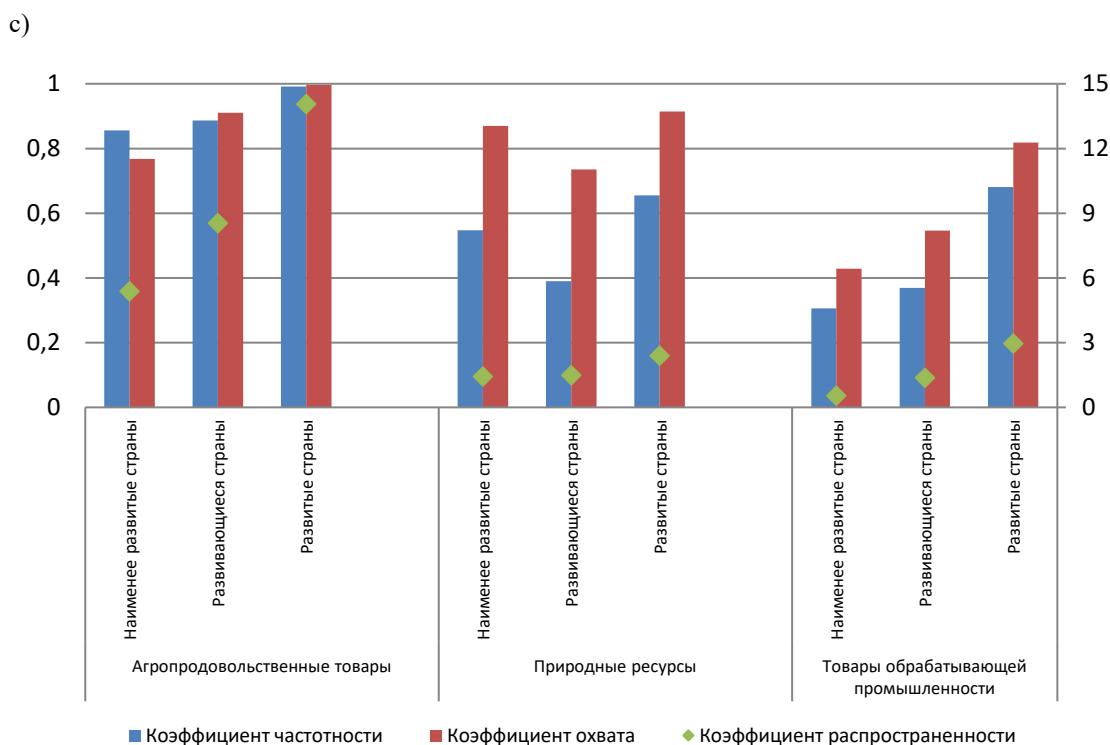
Распространенность нетарифных мер в разбивке по странам и основным группам товаров

а)



б)

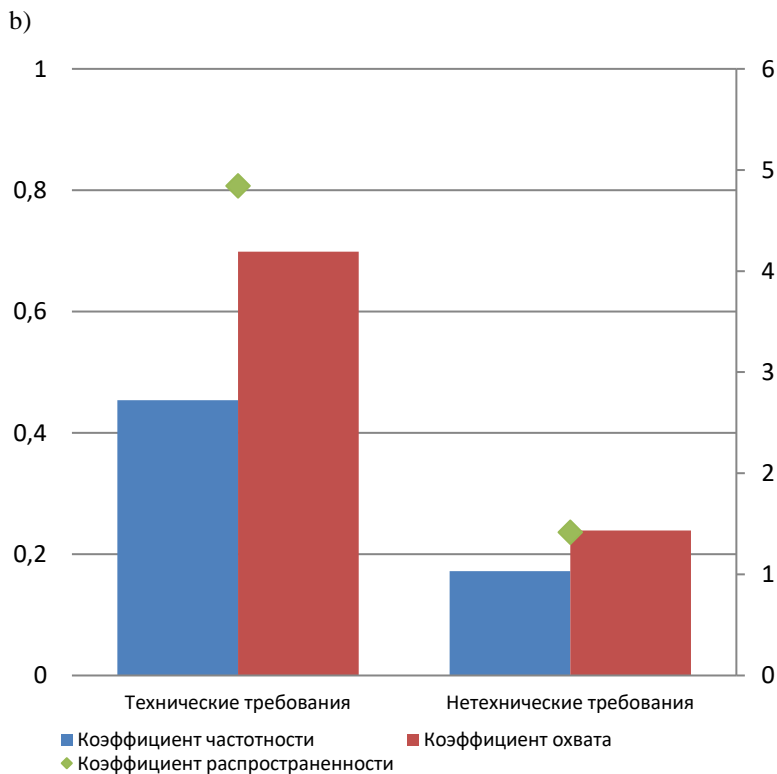
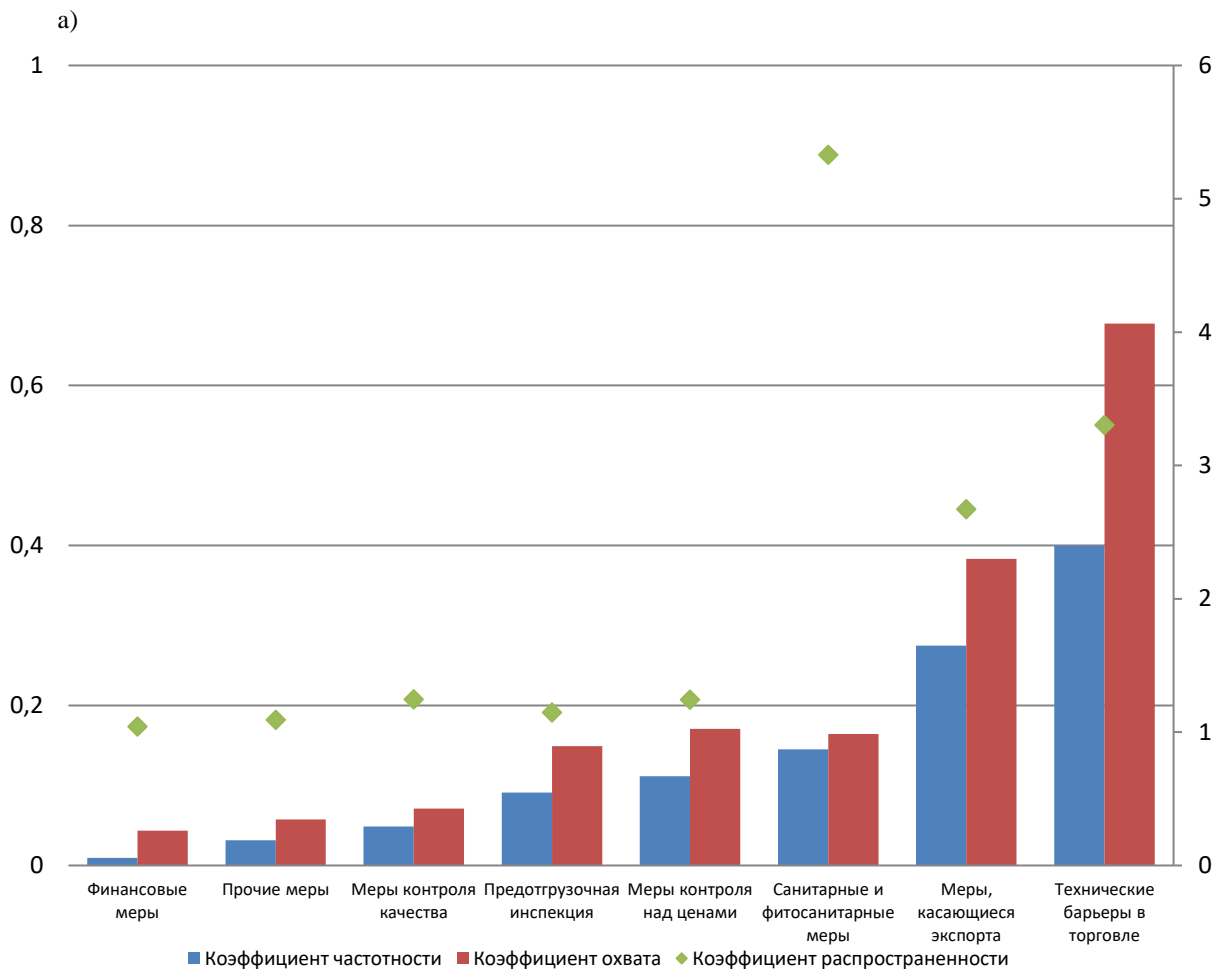


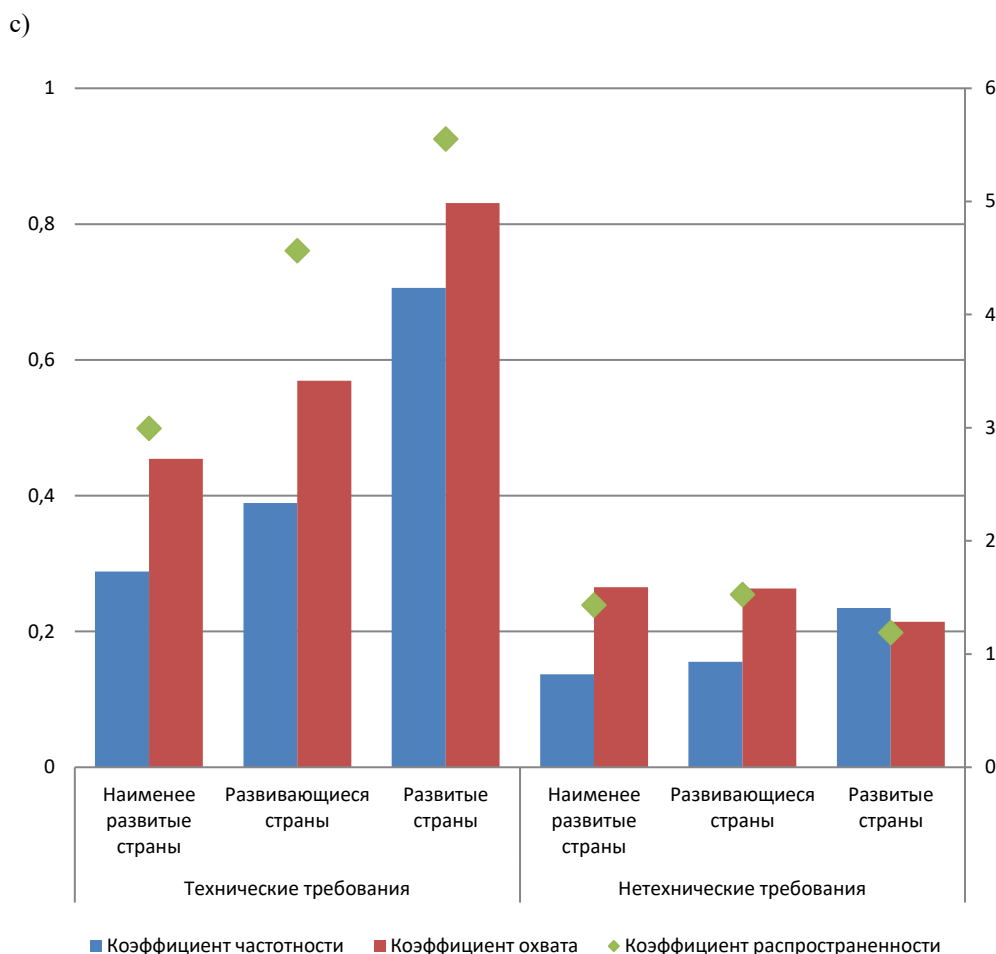


Источник: Расчеты ЮНКТАД на основе ее информационно-аналитической системы по вопросам торговли.

19. Среди различных видов нетарифных мер наиболее распространенными в международной торговле являются технические барьеры в торговле, за которыми следуют экспортные меры, т. е. требования, которые страна-экспортер предъявляет к экспортируемой продукции прежде, чем она покинет страну. Санитарные и фитосанитарные меры распространены в меньшей степени, поскольку они в основном применяются только к агропродовольственной продукции. Однако средний показатель количества таких мер является самым высоким среди всех видов мер (см. диаграмму 3 а)). Технические меры – санитарные и фитосанитарные меры и технические барьеры в торговле – применяются чаще и активнее, чем другие меры, в разбивке по крупным экономическим секторам и по регионам (см. диаграммы 3 b) и с)).

Диаграмма 3
Наиболее распространенные нетарифные меры





Источник: Расчеты ЮНКТАД на основе ее информационно-аналитической системы по вопросам торговли.

20. Затраты, связанные с нетарифными мерами, оказывают непосредственное влияние на производительность предприятий и напрямую связаны с доступом на рынки. Странам, желающим расширить свою экспортную базу, необходимо тщательно изучить нормативное регулирование, действующее на их экспортных рынках. Нормативные требования зачастую касаются характеристик товаров или производственных процессов. Возможность получить надежный доступ на рынки все в большей степени зависит от соблюдения нормативных требований в сфере торговли, выходящих за рамки традиционной торговой политики. Иными словами, несоблюдение нормативных требований фактически означает запрет на ввоз. Нетарифные меры приводят к увеличению объема инвестиций, которые необходимы для диверсификации экспорта в целях производства новых видов продукции и которые являются непропорционально более значительными в случае наименее развитых стран и более мелких компаний, что иногда полностью исключает возможность их выхода на рынок. Недавние исследования, в том числе проводимые ЮНКТАД, свидетельствуют о более высоких фактических издержках для таких экспортеров. Высокие стандарты предъявляемых санитарных требований или дорогостоящие и порой недоступные услуги лабораторий мирового класса, а также органов сертификации и аккредитации приводят к маргинализации тех, кто располагает меньшими ресурсами. При таких условиях, например, в развивающихся странах, зависящих от сырьевого сектора, сырьевая зависимость становится «ловушкой», из которой становится все труднее выбраться. В региональных или глобальных цепочках создания стоимости торговые издержки переходят на следующий этап производства, повышая цену для конечного потребителя. Таким образом, на всех этапах производственной цепочки издержки накапливаются и увеличиваются в несколько раз. Если в развивающихся странах с низким уровнем дохода создается меньшая добавленная стоимость, то воздействие будет сильнее. Добавленная стоимость в значительной степени используется для оплаты труда работников и осуществления инвестиций. Торговые издержки выше средних приводят к снижению заработной платы и инвестиций. Высокие затраты в одном из звеньев глобальной цепочки создания добавленной стоимости также влияют на производительность всей цепочки.

Снижение издержек торговли со стороны импорта и экспорта отвечает интересам развивающихся стран, поскольку позволяет уменьшить общие издержки и расширить возможности для участия в глобальных цепочках создания стоимости⁷.

21. Торговые издержки формируют предвзятое отношение к экспорту, если из-за них цены внутри страны становятся выше конкурентоспособных мировых цен. Это происходит в небольших странах, которые вынуждены принимать цены мирового рынка, не оказывая на них никакого влияния. Такие меры, как возврат пошлин и создание зон экспортной переработки, могут компенсировать дополнительные торговые издержки только в случае импорта промежуточной продукции, однако они сдерживают развитие обратных связей, которые способствовали бы дальнейшей диверсификации экономики и развитию за счет усиления внутренних межотраслевых связей, позволяющих сделать экономику более устойчивой. Можно получить более высокую прибыль, если сопутствующие стратегии направлены на углубление интеграции связей между предприятиями на соответствующем производственном этапе в рамках региональных или глобальных цепочек создания стоимости. Изолированные производственные схемы оказывают незначительное влияние на развитие. Для полной интеграции открытая экономика должна быть способна производить высококачественную конкурентоспособную продукцию. Необходимы комплексные стратегии, оказывающие воздействие на всю экономику и способствующие повышению производительности. Тем не менее воздействие может различаться в зависимости от размера экономики и экспортирующей компании. Не только транснациональные компании более тесно связаны с глобальными цепочками создания стоимости, чем малые и средние предприятия, но и нетарифные меры оказывают более существенное отрицательное воздействие на малые компании и страны с низким уровнем дохода⁸.

3. Частные стандарты

22. Важными определяющими факторами выхода на рынок становятся частные стандарты, включая стандарты качества продукции и требования, предъявляемые предприятиями, участвующими в цепочке создания стоимости, или компаниями розничной торговли. Они никак не связаны с правительственным регулированием, касающимся обеспечения безопасности, охраны здоровья или технических стандартов, а основаны на вкусах и предпочтениях потребителей на международных рынках. Они не установлены на законодательном уровне, но, тем не менее, могут оказывать такое же влияние на получение доступа к рынкам, как и обязательные нормативные требования. Частные стандарты создают такие же трудности для экспортеров, как и требования, связанные с нетарифными мерами. Как и в случае нетарифных мер и других устанавливаемых правительством требований в торговле, они, по всей вероятности, сопряжены с относительно более высокими издержками для компаний в странах с низким уровнем дохода, особенно когда сертификация должна осуществляться сертифицирующими органами третьей стороны. Это вбивает «клин» между крупными фирмами с высокой производительностью, располагающими средствами для того, чтобы соответствовать частным стандартам, и мелкими фирмами с более низкой производительностью, которые могут остаться за пределами международных рынков. Таким образом, частные стандарты, как и нетарифные меры, могут препятствовать доступу на рынки, ограничивая возможности участия в мировой торговле.

23. В этом контексте добровольные стандарты устойчивости, являющиеся разновидностью частных стандартов, стали инструментами создания добавленной стоимости в условиях растущего спроса на «зеленую» продукцию и тем самым содействуют достижению Целей в области устойчивого развития. Форум Организации Объединенных Наций по стандартам устойчивости определяет добровольные стандарты устойчивости как «стандарты, устанавливающие конкретные требования, которые могут предъявляться к производителям, продавцам, изготовителям, предприятиям розничной торговли или поставщикам услуг в отношении широкого круга

⁷ H Escaith, 2017, Accumulated trade costs and their impact on the development of domestic and international value chains, in: *Global Value Chain Development Report 2017*, World Bank, Washington, D.C.:97–117, имеется на веб-сайте <https://ssrn.com/abstract=3045077>.

⁸ M Fugazza, M Olarreaga and C Ugarte, 2017, On the heterogenous effects of non-tariff measures: Panel evidence from Peruvian firm, Research Paper No. 4, UNCTAD; M Murina and A Nicita, 2017, Trading with conditions: The effect of sanitary and phytosanitary measures on the agricultural exports from low-income countries, *The World Economy*, 40(1):168–181; UNCTAD, 2013, *Global Value Chains and Development: Investment and Value-added Trade in the Global Economy* (United Nations publication, Geneva); UNCTAD, 2014, *Study of Average Effects of Non-tariff Measures on Trade Imports* (United Nations publication, New York and Geneva); UNCTAD, 2016.

показателей устойчивости, включая соблюдение основных прав человека, охрану здоровья и обеспечение безопасности работников, воздействие производства на окружающую среду, взаимодействие на уровне общин, планирование землепользования и т. д.»⁹. Сертификация в сфере добровольных стандартов устойчивости может позволить производителям получить доступ к нишевым «зеленым» рынкам и соответствующим ценовым надбавкам, тем самым создавая экономические стимулы для компаний к внедрению более «здоровых» производственных процессов, обеспечивающих более внимательное отношение к работникам, окружающей среде и другим социально-экономическим целям, которые волнуют потребителей. Это горизонтальная качественная диверсификация. Экологические или социальные требования (и маркировка) представляют собой добавленную стоимость с точки зрения экологической или социальной защиты. Как и в случае технических нетарифных мер, таких как технические барьеры в торговле и санитарные и фитосанитарные меры, добровольные стандарты устойчивости касаются качества и характеристик продукции, но они также устанавливают требования в отношении методов производства и переработки. Большинство добровольных стандартов устойчивости направлены на уменьшение возможного отрицательного воздействия агробизнеса и рыболовства или низкотехнологичного производства в отношении вызовов в сфере развития на местном или международном уровнях, в частности связанных с искоренением детского труда, повышением заработной платы производителям сырья и утратой биоразнообразия. В настоящее время существует более 240 добровольных стандартов устойчивости в более чем 80 секторах в 180 странах¹⁰.

24. Добровольные стандарты устойчивости способствуют изменению рамочных принципов, в соответствии с которыми разрабатываются концепции создания добавленной стоимости и диверсификации, устанавливая новые приоритеты, ограничения и требования, связанные с производственными процессами и использованием ресурсов. Эти новые рамочные принципы дают возможность усовершенствовать процессы, но могут также привести к исключению тех субъектов, которые не могут им соответствовать. Добровольные стандарты устойчивости могут выступать в качестве барьеров, препятствующих выходу на рынки. Их принятие может быть осложнено целым рядом факторов, особенно для мелких производителей и микропредприятий, а также малых и средних предприятий. Из-за этого сложно определить, перевешивают ли выгоды, связанные с их принятием, возможные непредвиденные последствия, и этот вопрос требует более тщательной оценки (см. вставку 3). В целом растущее количество и сложные требования добровольных стандартов устойчивости могут привести к путанице среди как производителей, так и потребителей, а также к раздвоенности рынков по стандартам, которые якобы являются равноценными. Это делает еще более необходимым повышение прозрачности и обеспечение взаимного признания и унификации добровольных стандартов устойчивости, включая маркировку, во всех странах. Ключевое значение для достижения успеха имеет взаимодействие с частным сектором.

Вставка 3

Инструментарий ЮНКТАД для оценки восприятия добровольных стандартов устойчивости

На практике сложно дать количественную оценку тому, способствуют ли добровольные стандарты устойчивости увеличению добавленной стоимости и улучшению условий жизни в развивающихся странах, главным образом из-за того, что влияние, которое оказывает их принятие на местных производителей, в значительной степени зависит от конкретных условий. Кроме того, затраты на маркировку и сертификацию, с которыми сталкиваются производители из стран с низким уровнем дохода, могут быть высокими, вследствие чего маркировка не всегда приводит к повышению уровня благосостояния сертифицированных производителей, даже если цена на их продукцию увеличивается. В эмпирических исследованиях утверждается, что цены, качество и благосостояние работников в сертифицированных компаниях выше, чем в несертифицированных, однако, как правило, невозможно проследить причинно-следственные связи, обусловленные сертификацией, из-за нехватки данных. Это затрудняет выработку государственной политики в этой области.

⁹ United Nations Forum on Sustainability Standards, 2013, *Voluntary Sustainability Standards* (Geneva).

¹⁰ United Nations Forum on Sustainability Standards, 2018, *Voluntary Sustainability Standards, Trade and Sustainable Development* (Geneva).

В этой связи ЮНКТАД разработала инструментарий для оценки восприятия добровольных стандартов устойчивости, который должен помочь директивным органам в выявлении тех областей, в которых принятие соответствующих мер могло бы смягчить непредвиденные последствия применения добровольных стандартов устойчивости в отдельных случаях. Данный инструментарий должен помочь пользователям в систематическом сборе данных и фактологической информации о готовности различных заинтересованных сторон к внедрению таких стандартов в рамках конкретных производственно-сбытовых цепочек в сельскохозяйственном секторе. Данный инструментарий помогает пользователям в определении структуры производственно-сбытовой цепочки, представляющей для них интерес, и выявлении всех соответствующих заинтересованных сторон для проведения обследований с использованием предлагаемого структурированного вопросника и рекомендаций в отношении открытых вопросов. В нем также содержится руководство по анализу полученных данных. Этот инструментарий позволяет выяснить мнения различных заинтересованных сторон в рамках производственно-сбытовой цепочки и вызывающие у них обеспокоенность вопросы, которые послужили основой для принятия системы сертификации и методов устойчивого производства. Понимание мотивирующих факторов помочь директивным органам может не только выявить асимметрию возможностей и восприятия среди участников производственно-сбытовой цепочки, но и определить те области, в которых политика может сыграть важную роль в смягчении непредвиденных последствий, связанных с принятием добровольных стандартов устойчивости.

Источники: J De Melo and M Olarreaga, forthcoming, Trade-related institutions and development, in: J-M Baland, F Bourguignon, J-P Platteau and T Verdier, eds., *The Handbook of Economic Development and Institutions*, Princeton University Press, Princeton, United States; ЮНКТАД.

III. Стратегические соображения

25. Участие развивающихся стран в международной торговой системе зависит от многих факторов, наиболее важными из которых являются их потенциал для производства экспортной продукции и условия выхода на основные рынки. Одним из главных постоянных вызовов является содействие увеличению добавленной стоимости и укрепление производственного потенциала, в том числе на основе расширения местных экономических возможностей. Опыт развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, иллюстрирует один из типичных вызовов, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в области повышения добавленной стоимости и наращивания отечественного производственного потенциала. Проведенный ЮНКТАД анализ свидетельствует о том, что для создания добавленной стоимости и укрепления производственного потенциала важное значение могут иметь следующие соображения и действия:

a) диверсификация должна осуществляться на основе долгосрочной последовательной и комплексной стратегии, предусматривающей создание специальных учреждений на национальном и региональном уровнях. Для достижения успеха могут потребоваться десятилетия целенаправленных усилий, связанных с проведением реформ и политики. Для создания добавленной стоимости требуются знания, доступ к технологиям, инфраструктура и другие ресурсы, которые могут отсутствовать в развивающихся странах. Кроме того, может потребоваться выработка стратегий в сфере инвестиций, услуг и конкуренции. Поэтому развивающимся странам необходимо улучшить доступ к таким сопутствующим ресурсам и учитывать необходимость проведения последовательной политики, направленной на увеличение добавленной стоимости и укрепление производственного потенциала;

b) необходимо тщательно продумать вид выбираемой диверсификации, в частности, развитие производства нетрадиционных видов экспортной продукции как в сельскохозяйственном, так и в несельскохозяйственном секторах. Выбор новых секторов должен проводиться с учетом имеющегося в стране потенциала, с тем чтобы в промышленной политике приоритет мог бы отдаваться новым видам продукции, производимой с использованием уже имеющегося опыта, ресурсов и услуг, а не тем, для производства которых изначально требуются

более значительные инвестиции. Можно использовать сочетание вертикальной и горизонтальной диверсификации, а в некоторых случаях и качественную диверсификацию;

c) в основе любой успешной стратегии диверсификации лежит человеческий капитал;

d) макроэкономическая стабильность, в частности устойчивость обменного курса, является одним из важных факторов увеличения добавленной стоимости и диверсификации, поскольку она может позволить стране в дальнейшем расширить ее экспорт и стабилизировать ее условия торговли.

26. Повышение добавленной стоимости подразумевает, что в стране создается новая продукция, для которой ей необходимо найти рынок. С учетом нынешней конфигурации международной торговли повышение таможенных пошлин, а также нетарифные барьеры и меры могут затруднять развивающимся странам выход на рынки, регулируемые другими правилами, чем в сырьевом секторе. Например, экспорт какао-бобов в корне отличается от экспорта какао-порошка или шоколада. Таким образом, для достижения положительных результатов стратегию диверсификации, в основе которой лежит создание добавленной стоимости, должны дополнять и предварять усилия, направленные на анализ рынка, понимание вкусов потребителей, брендинг и маркетинг, получение информации о таможенных пошлинах и нетарифных мерах, а также имеющемся потенциале для оценки соответствия.

27. Ниже приведен ряд важных соображений, касающихся условий доступа на рынки, которые обусловлены нетарифными мерами и частными стандартами. Во-первых, необходимо снизить торговые издержки. Принятие мер, направленных на снижение издержек, может способствовать повышению производительности и увеличению доходов выше уровня безубыточности и тем самым способствовать расширению участия в производственных цепочках для некоторых видов товаров, которые в противном случае могли бы быть неконкурентоспособными. Этого можно достичь за счет осуществления следующих мер:

a) принятие рационального подхода в сфере нормативного регулирования на национальном уровне: борьба с бюрократией; пересмотр противоречивых или нечетких нормативных положений или устранение несоответствий в нормативном регулировании в различных ведомствах; устранение неопределенности, включая требования, о которых заранее не сообщалось или которые не были согласованы в предварительном порядке; и максимально широкое применение международных норм с учетом допустимых рисков в данной стране;

b) использование возможностей регионального сотрудничества. В целом сотрудничество между торговыми партнерами, направленное на преодоление торговых барьеров, в частности на основе региональной интеграции, позволяет уменьшить препятствия, с которыми сталкиваются участники торговли, а также расширить диверсификацию экспорта в рамках новых или формирующихся нетрадиционных статей экспорта. Отрасли, связанные между собой внутри одного региона, часто характеризуются более высокой добавленной стоимостью и более сложным производством, и поэтому региональная торговля способствует усилению положительного влияния на развитие, диверсификацию и повышение заработной платы. Различия в схемах регулирования могут привести к увеличению издержек. В этой связи необходимо стремиться к устранению различий, которые могут существовать в требованиях в странах происхождения товаров и странах-партнерах, путем заключения соглашений о взаимном признании или согласования требований в некоторых ключевых секторах;

c) повышение уровня прозрачности в качестве всеобщего блага, в том числе путем создания торговых порталов и сбора данных о нетарифных мерах. Прозрачность особенно важна тем, кто не может позволить себе осуществлять поиск информации, особенно небольшим компаниям и странам с низким уровнем дохода, на которых особенно сильно сказываются отрицательные последствия применения нетарифных мер.

28. Во-вторых, проблему издержек, связанных с соблюдением требований, необходимо решать таким образом, чтобы это способствовало модернизации производственного потенциала в частном секторе и повышению качества и безопасности экспортируемой продукции. Нетарифные меры в большинстве случаев приводят к повышению цен на факторы производства, но могут также означать повышение качества. Увеличение добавленной стоимости может происходить в том случае, когда страна успешно обеспечивает соблюдение требований на экспортных рынках. Необходимо учитывать следующие аспекты:

a) недостаточно развитые системы контроля качества в развивающихся странах часто являются препятствием на пути диверсификации экспорта, поскольку проверка и сертификация, проводимые аккредитованными на международном уровне лабораториями, зачастую необходимы для проведения обязательных или добровольных оценок соответствия и могут быть дорогостоящими;

b) соответствие требованиям, обусловленным применением нетарифных мер, позволяет получить доступ к прибыльным рынкам и развивать выгодные коммерческие сети. Для этого необходимо модернизировать производственный потенциал. Стратегии, позволяющие повысить общую конкурентоспособность, могут способствовать также диверсификации экспорта, поскольку предприятия могут стать более конкурентоспособными на международном уровне. Для достижения экономии за счет эффекта масштаба может потребоваться поддержка на уровне секторов путем налаживания связей между мелкими производителями. Такая поддержка может включать механизмы финансирования с целью осуществления новых инвестиций для покрытия постоянных издержек до расширения экспорта;

c) проведение консультаций по вопросам регулирования и разработки стандартов с участием предприятий может способствовать более успешному взаимодействию. Регулирующие положения не должны создавать препятствий или ограничений для деятельности частных предприятий, а должны служить ориентиром для эффективных с точки зрения затрат капиталовложений и процесса обучения, чтобы как можно большее число частных компаний могли стать успешными экспортерами нетрадиционной продукции.

29. Наконец, в целях сведения к минимуму трудностей, связанных с получением доступа к рынкам и обусловленных добровольными стандартами устойчивости, и максимального увеличения их потенциала для создания добавленной стоимости правительства и международные организации могут изучить целесообразность принятия мер по следующим возможным направлениям¹¹:

a) прозрачность: предоставление информации о добровольных стандартах устойчивости и их преимуществах, поощрение участия заинтересованных сторон в управлении такими стандартами и содействие сопоставимости стандартов;

b) партнерские связи: развитие партнерских отношений, связанных с добровольными стандартами устойчивости, между заинтересованными сторонами в целях содействия более глубокому пониманию, формирования партнерств для наращивания потенциала, разработки новых стандартов совместно с деловыми кругами и/или гражданским обществом и создания платформ для обеспечения взаимодействия между разработчиками стандартов и поощрения пересмотра процедур, связанных с такими стандартами, а также обеспечения того, чтобы любая созданная стоимость не была потеряна в пользу международных посредников;

c) экономические стимулы: предоставление налоговых льгот или финансовой поддержки тем, кто должен проходить сертификацию или намерен соблюдать добровольные стандарты устойчивости, поощрение внедрения таких стандартов в сфере государственных закупок и финансирование платформ, направленных на координацию деятельности разработчиков стандартов;

d) правовые вопросы: создание системы государственной аккредитации для сторонних наблюдателей или организаций, которые занимаются вопросами, связанными с добровольными стандартами устойчивости, и принятие правового определения институциональных требований к таким стандартам.

30. При рассмотрении указанных возможных направлений действий следует иметь в виду два предостережения. Во-первых, воздействие добровольных стандартов устойчивости на местных производителей в значительной степени зависит от конкретных условий, и варианты стратегий должны полностью учитывать специфику соответствующих цепочек создания стоимости. Во-вторых, для создания реальной добавленной стоимости стандарты должны пользоваться доверием и отражать социально-экономические требования, предъявляемые рынками.

¹¹ Приведенные здесь возможные направления действий взяты из более широкого и исчерпывающего анализа инструментов политики, направленных на решение проблем в сфере торговли, обусловленных применением добровольных стандартов устойчивости, во время проведения Форума Организации Объединенных Наций по стандартам устойчивости в 2018 году.