



Ежегодный доклад 2018





ITC является единственным международным учреждением, полностью сосредоточенным на развитии микро-, малых и средних предприятий (ММСП). 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
Интеграция 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 и структура.....	68
Оценка и результаты деятельности.....	70
Финансовый обзор.....	72
Управление персоналом.....	75
Лаборатория инноваций ИТС.....	77
Связи с общественностью и медиа.....	77
Мероприятия ИТС.....	79
Партнерство во благо торговли.....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ I: Направления деятельности и программы ИТС.....	92
ПРИЛОЖЕНИЕ II: Техническое сотрудничество ИТС по регионам и направлениям деятельности.....	95
ПРИЛОЖЕНИЕ III: Национальные и региональные проекты и программы ИТС по странам.....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ IV: Оценка потребностей и разработка проектов в 2018 г. по регионам.....	110
ПРИЛОЖЕНИЕ V: Сведения о персонале ИТС.....	113
ПРИЛОЖЕНИЕ VI: Распределение заданий по национальной и половой принадлежности специалистов, 2018 г.	114
ПРИЛОЖЕНИЕ VII: График добровольных пожертвований в целевой фонд ИТС.....	118

Примеры из практики

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ И РЫНОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ



20

«Карта экспортного потенциала» — инструмент для более эффективного содействия торговле



22

Система оповещений о факторах, препятствующих торговле, помогает предпринимателям в Западной Африке экономить время и деньги



24

Помощник по правилам происхождения: облегчение ММСП использования торговых соглашений

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

30

Укрепление деловой среды в интересах развития на основе торговли в Шри-Ланке



32

Содействие прозрачности торговли и реформ в Мали



УСИЛЕНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ СОДЕЙСТВИЯ ТОРГОВЛЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



36

Поддержка африканских учреждений содействия экспорту в целях улучшения обслуживания ММСП



38

Более эффективная поддержка экспортеров из Монголии

ИНТЕГРАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

42

Привлечение иностранного венчурного финансирования в IT-сектор Уганды



44

Альянсы ради действий: стимулирование инвестиций в кокосовую промышленность Карибского бассейна



46

Включение компаний из Афганистана в международные цепочки добавленной стоимости



ПРОДВИЖЕНИЕ И АКТИВИЗАЦИЯ ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ТОРГОВЛИ



53

Финансирование предпринимательства и создание рабочих мест в Гамбии



56

Использование технологий и торговли для создания рабочих мест для беженцев и принимающих общин в Кении



58

SheTrades Invest: активизация финансирования предприятий, принадлежащих женщинам, в целях их расширения

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

62

Снижение риска диверсификации в пользу высокопродуктивных экспортных культур для фермеров Руанды



64

ММСП из развивающихся стран вторгаются на рынок Китая



Предисловие

Для открытой глобальной экономики и многостороннего сотрудничества, основанного на правилах, 2018 год оказался сложным периодом.

Протекционистская риторика и угрозы превратились в односторонние действия в масштабах, достаточно больших, чтобы нанести урон международной торговле. Торговля остается излюбленным «козлом отпущения» для популистов, что усугубляет геополитическую напряженность и уменьшает перспективы международного экономического сотрудничества.

Однако при ближайшем рассмотрении обнаружилось несколько светлых пятен. Многие страны продвинулись вперед в области двусторонней и региональной торговой интеграции — возможно, ни одна из них не имеет большего потенциального значения, чем Африканское континентальное соглашение о свободной торговле. Расширение экономических прав и возможностей женщин и молодежное предпринимательство никогда не занимали более высокого места в международной политической повестке дня. Трансграничные потоки данных продолжали расти; в то время как цифровая революция действительно ставит перед обществом политические проблемы, связанные с честной конкуренцией и созданием рабочих мест, она также открыла для предприятий новые пути выхода на международные рынки, независимо от их размера или местоположения.

До 2030 года осталось немногим более десяти лет, и наши перспективы достижения Целей устойчивого развития (ЦУР) будут зависеть от преодоления отрицательных тенденций и развития положительных. В отсутствие более эффективного международного сотрудничества у нас будет меньше инструментов для борьбы с очередным спадом экономики, и усилия по борьбе с изменением климата будут неэффективны с самого начала. Искоренить крайнюю нищету будет невозможно, если только маргинализированные страны, общины и малые предприятия не получат возможности включиться в основную экономическую деятельность.

Центр международной торговли (ИТС) работал по обоим этим направлениям в 2018 году. Мы продолжали делать все возможное для укрепления положительного международного сотрудничества, утверждая, что сегодняшняя взаимозависимость означает, что единственным результатом для всех стран мирового сообщества может быть только общий выигрыш или проигрыш. Наша работа на местах по вовлечению микро-, малых и средних предприятий (ММСП) на международные рынки стала убедительным доказательством того, что хорошо развитая торговля способствует устойчивому и всеобщему развитию.

Даже в одних самых сложных рыночных условиях в мире онлайн-инструменты и поддержка ИТС помогают людям и предприятиям использовать торговлю для создания рабочих мест и повышения личных доходов, особенно для женщин и молодежи.

Несмотря на препятствия, с которыми сталкивается торговля сегодня, мы убеждены, что подход ИТС — помогать предприятиям максимально использовать на практике любые рыночные возможности, которые у них есть на бумаге — особенно актуален в ситуации, когда некоторые страны усиливают торговые барьеры, в то время как другие их устраняют. Наше внимание к ММСП, в которых занято подавляющее большинство людей, несет сейчас как никогда много смысла — именно в тот момент, когда справедливый рост стал актуальной политической проблемой как в развивающихся, так и в развитых странах. Наш постоянный акцент на расширение прав и возможностей женщин в глобальной экономике является не просто этически выверенным лозунгом с преобразующим потенциалом для будущего семей: это критически важная необходимость для любой страны, чтобы полностью реализовать свой потенциал развития.

В 2018 году ИТС сотрудничал с органами власти стран Западной Африки и Шри-Ланки в целях улучшения деловой среды для ММСП и торговой деятельности. Мы усовершенствовали существующие инструменты анализа рынка и первыми внедрили новые, с тем чтобы государственные органы могли более рационально предоставлять поддержку в сфере торговли и помогать предприятиям использовать преимущества двусторонних и региональных торговых соглашений. Мы поддержали усилия органов государственной власти в попытке лучше понять и устранить трудности, с которыми сталкиваются женщины-предприниматели в мировой экономике, взяв за основу Буэнос-Айресскую декларацию о женщинах и торговле. Кроме того, мы дали возможность выйти на международные рынки тем, для кого это было невероятно ввиду их местонахождения, как, например, предпринимателям и компаниям из сельских районов Афганистана и лагерей беженцев в Кении.

Миссия ИТС состоит в том, чтобы сделать торговлю возможной. Данный доклад посвящен тому, каким образом мы это делали в 2018 году. Мы направили рекордные 64 миллиона долларов США внебюджетных расходов на техническую помощь, наращивание потенциала и инновационный анализ. Это на 38 % больше, чем в 2017 году, и почти на 15 % выше предыдущего максимума, что свидетельствует о высоком спросе на услуги ИТС. Несмотря на ограниченные финансовые возможности для международного сотрудничества в целях развития, ИТС заключил соглашения о финансировании на сумму 165 миллионов долларов США с широ-



1



2



3



4

1. Исполнительный директор ИТС посещает фермерское хозяйство в Лесото 2. Совместная работа и неофициальные встречи на конференции SheTrades Global 2018, Ливерпуль 3. Запуск программы SheTrades в Замбии 4. Мероприятие, организованное частным сектором на конференции по Афганистану, Организация Объединенных Наций, Женева

ким кругом партнеров, что свидетельствует о доверии, которое они оказывают нам в деле достижения наших общих целей. Внутри собственной организации мы инвестировали в рационализацию процессов управления, повышение квалификации персонала, содействие разнообразию и расширение наших возможностей для достижения поставленных результатов и эффекта.

В этом отчете приводятся ключевые результаты по каждой из 15 программ, в рамках которых были организованы мероприятия ИТС. Около десяти практических примеров из шести основных направлений нашей деятельности иллюстрируют некоторые из различных способов влияния ИТС на местах: от поддержки Шри-Ланки в достижении амбициозных торговых целей до привлечения японского венчурного капитала в технологические стартапы в Уганде. Эти примеры иллюстрируют, как крупномасштабные проекты служили фактором, усиливающим эффект от действий ИТС, позволяя нам одновременно решать многочисленные проблемы потенциальных предпринимателей. В трех историях под общим заголовком «Инновации ИТС» описываются перспективные инициативы центра, такие как программа She Trades Invest, которая направлена на стимулирование инвестиций в принадлежащие женщинам предприятия в развивающихся странах.

Одной из тем, к которой данный доклад возвращается вновь и вновь, является использование онлайн-инструментов, позво-

ляющих ММСП сообщать соответствующим органам о факторах, препятствующих торговле, получать доступ к информации и документам, необходимым для прохождения трансграничных формальных процедур, или устанавливать контакты с потенциальными покупателями в других странах мира. Другая важная тема — растущее значение связей между странами по линии «Юг-Юг»: растущая часть портфеля ИТС приходится на предоставление предприятиям наименее развитых стран возможности осуществлять продажи на таких растущих рынках, как Китай и Индия.

В предстоящие годы работа ИТС будет по-прежнему сосредоточена на странах и сообществах, находящихся в нижней части пирамиды благосостояния, где мы либо достигнем ЦУР, либо потерпим неудачу. Мы с нетерпением ожидаем возможности с вами сотрудничать, чтобы и дальше распространять благотворное влияние торговли на тех, кому это необходимо.

Аранча Гонсалес
Исполнительный директор

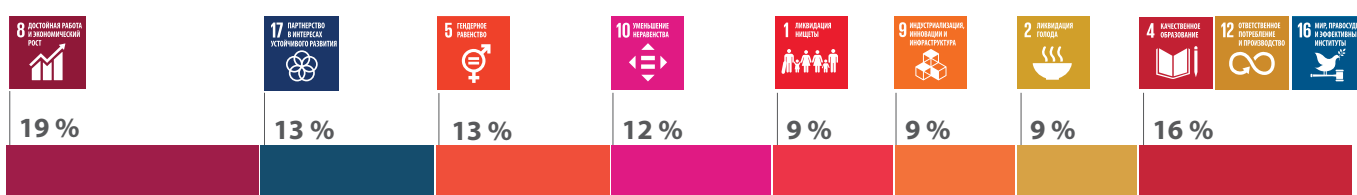
Глобальные цели — это цели ИТС

Глобальные цели в области устойчивого развития 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 напрямую поддерживает 10 ЦУР.

ИТС способствует достижению глобальных целей, укрепляя конкурентоспособность микро-, малых и средних предприятий (МСП) 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 ЦУР. Деятельность ИТС регулируется 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 устойчивые системы производства продовольственных товаров и внедрить устойчивые к изменению климата методы ведения сельского хозяйства.

ЦЕЛЬ 4

- Обеспечить наличие у молодежи и взрослого населения навыков, в том числе профессионально-технических, необходимых для получения достойной работы и ведения предпринимательской деятельности.

ЦЕЛЬ 5

- Обеспечить полноценное и эффективное участие женщин в экономической жизни с предоставлением им равных возможностей для лидерства на всех уровнях принятия решений.
- 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 и предпринимательству.
- Обеспечить полную и производительную занятость и достойную работу для всех женщин и мужчин, включая молодых людей.
- Существенно сократить долю молодежи, которая не работает, не учится и не приобретает профессиональных навыков.
- Внедрять политики, направленные на развитие устойчивого туризма, способствующего созданию рабочих мест и продвижению местной культуры и продукции.
- Укреплять способность финансовых учреждений поощрять и расширять доступ к финансовым услугам для всех
- Увеличить поддержку, оказываемую развивающимся странам, включая наименее развитые страны, в рамках программы «Содействие торговле».

ЦЕЛЬ 9

- Расширить доступ МСП к финансовым услугам и усилить их интеграцию в цепочки добавленной стоимости и рынка.
- Поддерживать разработки, исследования и инновации в сфере отечественных технологий в развивающихся странах.

ЦЕЛЬ 10

- Обеспечить и поддерживать рост доходов наименее обеспеченных 40 % населения.
- Поощрять участие всех людей в социальной, экономической и политической жизни.
- 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.
- Содействовать росту экспорта развивающихся стран, в частности в целях удвоения доли НРС в мировом экспорте.
- Обеспечить своевременную реализацию беспоплинного и неквотируемого доступа на рынки для всех НРС на постоянной основе.



Глобальный контекст

Замедление мировой торговли в 2018 году

В 2018 году мировая торговля выросла всего на 3,5 %, что заметно ниже 5,4 % в 2017 году и отражает укрепление факторов, препятствующих глобальному росту, а также общую неблагоприятную динамику условий торговли.

За прошедший год мировой экспорт товаров увеличился на 3,2 % по сравнению с 5,0 % в 2017 году. В развитых странах экспорт вырос на 2,2 %, а импорт — на 2,6 %. Аналогичные показатели для развивающихся стран составили 4,4 % и 4,1 % соответственно.

Мировая торговля услугами выросла по итогам 2018 года на 7,7 %, что почти в два с половиной раза больше, чем мировая торговля товарами. Рост трансграничной торговли услугами был обусловлен 10-процентным расширением рынка услуг, связанных с такими товарами, как техническое обслуживание авиационных двигателей.

Мировой валовой внутренний продукт (ВВП) увеличился на 3,6 % — немногим больше, чем мировая торговля. Эта тенденция сохраняется со времени финансового кризиса 2008–2009 годов, когда торговля росла примерно теми же темпами, что и общий объем экономического производства, после десятилетий, в течение которых развитие торговли значительно опережало рост производства.

Политический контекст мировой торговли в 2018 году был отмечен переходом от протекционистской риторики к односторонним действиям. США ввели тарифы в отношении ряда своих ведущих торговых партнеров, что вызвало ответные меры, затронувшие значительный объем их двусторонних торговых отношений.

Между тем, предстоящий выход Великобритании из Европейского союза, вероятно, повлечет за собой разворот десятилетия интеграции в единый рынок ЕС. Так называемый «брексит» будет иметь последствия для торговых связей Великобритании с развивающимися странами, которые во многих случаях были закреплены торговыми соглашениями этих стран с ЕС.

В то же время продолжающиеся двусторонние переговоры между Вашингтоном с одной стороны и Пекином и Брюсселем с другой дают надежду на то, что меры по ограничению торговли будут сокращены и даже отменены. Соглашение между США, Мексикой и Канадой, подписанное тремя сторонами в октябре, призвано заменить Североамериканское соглашение о свободной торговле 1994 года.

Многие правительства продвинулись вперед в деле заключения двусторонних и региональных торговых соглашений. В их числе следует отметить Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ВПТТП), которое вступило в силу в конце декабря и заложило основы цифровой торговли, а также призвано помочь микро-, малым и средним предприятиям (ММСП) воспользоваться полученными торговыми возможностями на одиннадцати рынках Тихоокеанского региона. Намечился прогресс в отношении вступления в силу торгового соглашения между ЕС и Японией, официальное подписание которого должно состояться в июле, а ратификация обеими сторонами — к концу года. Продолжают продвигаться вперед переговоры о региональном всеобъемлющем экономическом партнерстве с участием многих крупнейших экономик Азии: Китая, Индии, Японии и Австралии, а также Ассоциации государств Юго-Восточной Азии.

На многостороннем уровне Всемирная торговая организация в 2018 году продолжала бороться с перспективой того, что ее функция урегулирования споров, особенно ее Апелляционный орган, будет ослаблена тупиковым принципом, делающим невозможным замену выбывающих членов. В 2019 году ВТО, возможно, придется устранять разногласия, связанные со способностью организации защитить права интеллектуальной собственности, а также проблему роли субсидий в торговле. В то же время правительства, опираясь на мандат совещания министров 2017 года в Буэнос-Айресе, ограничивают субсидии в рыболовной отрасли, обсуждают пошлины на электронную торговлю и поощряют расширение экономических прав и возможностей женщин.

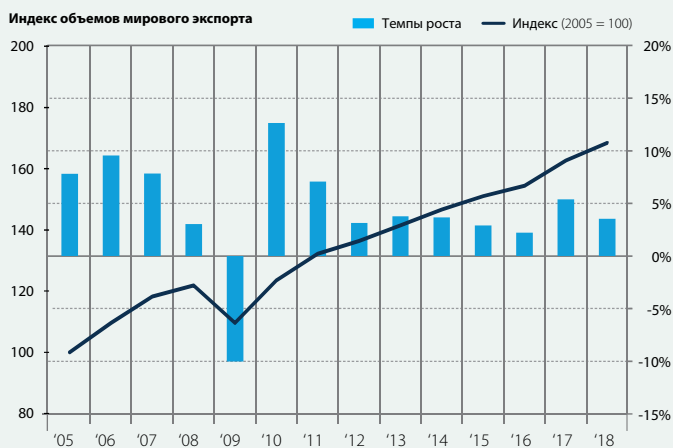


РИСУНОК 1. Рост мировой торговли: среднесрочные и краткосрочные тенденции

Слева: (левая ось) Индекс объема мирового экспорта товаров и услуг, где 2005 = 100. (правая ось) Изменение объемов экспорта в процентном соотношении по годам. Источник: Перспективы развития мировой экономики, МВФ, апрель 2019 г.

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

Всеобъемлющий рост за счет цифровой революции

В противодействии глобализации и современным технологиям нет ничего нового. За последние несколько столетий мир пережил множество промышленных революций и волн международной экономической интеграции наравне с негативными реакциями против обоих явлений. Сегодня принципиально новым является быстрый темп технологических изменений в сочетании с изменением баланса глобальной политической власти. Новые технологии обладают потенциалом для вовлечения большого числа ранее маргинализованного населения, ММСП и стран в глобальную экономику. Тем не менее они могут так же легко привести к усугублению неравенства и изоляции, если из-за принципа «победитель получает все» основная часть прибыли от цифровизации экономики достанется небольшой горстке корпораций-гигантов, базирующихся в основном в развитых странах.

В основном докладе-исследовании ИТС «Прогноз конкурентоспособности малого и среднего бизнеса на 2018 год: деловые экосистемы в цифровую эпоху» рассматриваются конкретные аспекты трансформаций под влиянием новых технологий. В документе анализируется, каким образом компании ведут бизнес и как цифровые платформы влияют на деловую среду, включая традиционных поставщиков бизнес-услуг, таких как учреждения содействия торговле, учебные заведения и органы по обеспечению качества.

Цифровые платформы меняют методы ведения бизнеса. Что касается ММСП, для них эти изменения затрагивают большинство аспектов их повседневной деятельности: от доступа к информации и финансам до поставщиков, клиентов и логистики. Несмотря на то, что мощные платформы предоставляют ММСП широкие коммерческие возможности для привлечения новых клиентов, они также несут в себе угрозы, такие как произвольные изменения в результатах поиска потребителей или даже прямая конкуренция со стороны самих компаний-платформ.

В докладе «Прогноз конкурентоспособности малых и средних предприятий» описывается программа действий различных участников бизнес-экосистемы для расширения доступа к преимуществам цифровизации и обеспечения более масштабного развития торговли и роста. Альтернатива превращению нынешней технологической революции в более широкую экономическую интеграцию заключается в том, чтобы рискнуть усугубить существующую потерю общественного доверия к политическим и экономическим институтам.

Доклад призывает участников бизнес-среды, окружающей ММСП, активно использовать цифровые данные и современные технологии, и убеждает их быть открытыми для новых партнерств и инноваций, а также принимать на себя взвешенные риски для распространения информации, формирования навыков и определения и содействия соблюдению новых правил.



Некоторые ключевые рекомендации из доклада «Прогноз конкурентоспособности малого и среднего бизнеса – 2018»:

Необходимо заставить большие данные работать на небольшие фирмы

Для ММСП доступ к рыночной информации является одним из основных препятствий на пути включения в международные цепочки создания стоимости. Традиционно такую информацию мелким экспортерам предоставляли учреждения по содействию торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ). В докладе убедительно демонстрируется, что меры по адаптации поддержки для бизнеса работают: при неизменном бюджете увеличение расходов на 10 % на новых потенциальных экспортеров приводит к увеличению числа экспортеров на 4,6 % в каждой стране-получателе поддержки.

Большие данные, в принципе, предоставляют ММСП бесконечные возможности для получения рыночной информации. Тем не менее существует неопределенность в отношении того, будут ли крупные компании, которые доминируют в сборе и анализе рыночных данных, заинтересованы в адаптации информации, которой они владеют, для ММСП. УСТИ могут играть ключевую роль в использовании новых технологий и платформ данных для предоставления более эффективной рыночной информации своим клиентам.

Приобретение навыков завтрашнего дня

Быстрые изменения в навыках, которые компании требуют от работников, оказывают огромное давление на государственные

системы образования и профессиональной подготовки. Тем не менее во многих странах эти системы, как известно, не отличаются гибкостью, что может повлечь за собой серьезные проблемы. «Прогноз конкурентоспособности МСП на 2018 год» призывает учебные и образовательные учреждения стремиться предвидеть, предупреждать и приспосабливаться к изменениям как можно быстрее. Хотя сотрудничество с игроками частного сектора не лишено рисков — сегодняшние лидеры могут завтра оказаться в числе аутсайдеров, времени на выработку идеальных решений нет. Учреждениям профессионального образования рекомендуется выявлять наиболее успешных национальных игроков в области современных технологий и изыскивать пути их вовлечения в разработку учебных программ.

Укрепление доверия к цифровой экономике

Для того чтобы рынки функционировали хорошо, им необходимы механизмы контроля качества и системы мониторинга. За период начиная с роста массового промышленного производства государства создали различные сложные институты — органы по введению стандартов и проведению сертификации, испытательные центры и тому подобное — для обеспечения безопасности продукции и содействия торговле.

Многие новые продукты и процессы, возникающие в цифровой экономике, связаны с определенными аспектами качества, которые не сразу очевидны для ММСП или даже для потребителей. Являются ли отзывы клиентов на сайте отеля настоящими или поддельными? Насколько безопасны электронные банковские инструменты? Какова вероятность того, что машина с



автоматическим управлением может разбиться?

Регулирование может способствовать появлению инноваций и развитию конкуренции, создавая более безопасную и предсказуемую среду и укрепляя доверие потребителей. В условиях технологического сбоя трудно, но важно найти правильный баланс.

После определения стандартов и правил в цифровой области передача знаний о сертификации качества и связанных с ней процессах будет иметь ключевое значение для содействия сертификации. ММСП, особенно в развивающихся странах, могут оказаться не в состоянии полностью покрыть эти расходы, и определенную роль в этом должны играть государственные или государственно-частные структуры. Если рассматривать отдачу от инвестиций с точки зрения сокращения проблем безопасности и ускорения внедрения новых технологий, то значение этого параметра, скорее всего, будет большим.

План действий для органов по обеспечению качества

В «Прогнозе конкурентоспособности МСП на 2018 год» изложен план действий для быстрой адаптации инфраструктуры качества стран к цифровой эпохе. Авторы доклада призывают государства следовать этому плану действий, чтобы укрепить доверие к технологиям в современную цифровую эпоху:

- Необходимо содействовать внедрению технологий, особенно среди женщин, молодежи и ММСП в отдаленных местах.

- Привлекайте новых игроков как можно раньше
- Поддерживайте международные подходы при введении стандартов
- Стремитесь к балансу между управлением и инновациями в быстро меняющихся условиях
- Обеспечьте конфиденциальность, безопасность и совместимость
- Создавайте и поддерживайте доверие к технологиям посредством обеспечения качества и сертификации



Проекты ИТС: работать больше и качественнее



Достижения ИТС в 2018 году

Приведенные ниже факты дают представление о деятельности ИТС в 2018 году в рамках обязательств по продвижению инклюзивной торговли. Многие цели и показатели взяты из стратегических рамок ИТС на 2018-2019 гг., что соответствует двухлетним циклам системы Организации Объединенных

Наций для планирования и бюджетирования. Годовые целевые показатели взяты из Операционного плана ИТС на 2018 год, в котором содержатся контрольные показатели деятельности на год.

Укрепление интеграции делового сектора в мировую экономику



пользователей торговой аналитики больше знают о международной торговле в результате поддержки ИТС (цель: 200 000)

Повышение эффективности деятельности учреждений по содействию торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ)

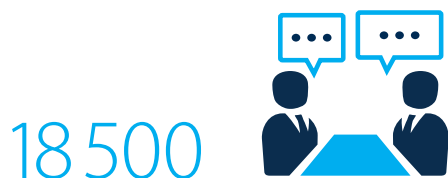


примера повышения эффективности деятельности учреждений содействия торговле и инвестициям (цель: 200)



примеров, когда поддержка ИТС способствовала изменению торговой политики, стратегий или правил в пользу конкурентоспособности ММСП (цель: 50)

Повышение международной конкурентоспособности предприятий

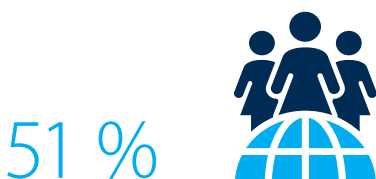


предприятий получили поддержку с целью повышения их международной конкурентоспособности или встретили покупателей, с которыми впоследствии заключили сделку (цель: 9 500)



участников учебных курсов ИТС (цель: 17 500)

Расширение прав и возможностей женщин в мировой экономике



из 18 500 дополнительных предприятий, упомянутых выше, владели, эксплуатировались и контролировались женщинами (цель: 50 %)



участников инициативы SheTrades взяли на себя обязательство помочь 1,1 миллиона женщин-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 2018 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 эффективности УСТИ в результате сотрудничества с ИТС.



1,1 млрд долл. США

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



\$1 → 17 долл. США

ИТС превращает каждый доллар из внебюджетного финансирования в 17 долларов США международных экспортных и инвестиционных операций

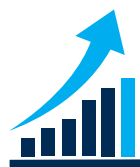
Ключевые показатели деятельности

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



100 млн долл. США

— общая стоимость проектов ИТС



135 млн долл. США

в ключевые проекты — основу будущего роста (цель: 180 млн долл. США)



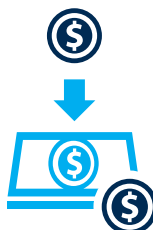
232 млн долл. США
внебюджетных средств, обеспеченно на 2019 год и последующие годы
(цель: 125 млн долл. США)



86 % страновой помощи
было направлено приоритетным странам (цель: 80 %)



95 % клиентов
положительно оценили услуги ИТС
(цель: 85 %)



\$1 → 32 долл. США

Каждый доллар, инвестированный в Фонд развития бизнеса ИТС, принес 32 доллара внебюджетного финансирования (в 2017: 22 долл. США)



Предоставление торговой и рыночной информации

Прозрачность в торговле

Программа ИТС «Прозрачность в торговле» направлена на улучшение торговых и инвестиционных решений компаний, в частности микро-, малых и средних предприятий (ММСП), учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) и политиков. В частности, она помогает ММСП более точно сориентировать свою продукцию на самых перспективных рынках, а также разнообразить и повысить ее стоимость. Специалистами ИТС разработан набор онлайн-инструментов и баз данных, которые делают международную торговлю более прозрачной и облегчают доступ к новым рынкам.

Ключевые результаты



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



Запущены новые онлайн-инструменты по правилам происхождения и ценам на рынке сельскохозяйственной продукции



1 100 участников бесплатных открытых вебинаров и онлайн-курсов, организованных Академией торговли МСП



Торговые данные от ИТС приведены в более чем **2 000** статьях для СМИ на **21** языке по всему миру



Инфографика и видеоролики на основе торговых данных, размещенные в социальных сетях с хэштегом **#ITCdata**, охватили более **65 миллионов** человек.

Резюме

В 2018 году инструменты рыночной аналитики ИТС помогли компаниям получить приблизительно 308 млн долл. США в торговых сделках, согласно ответам на ежегодный опрос пользователей.

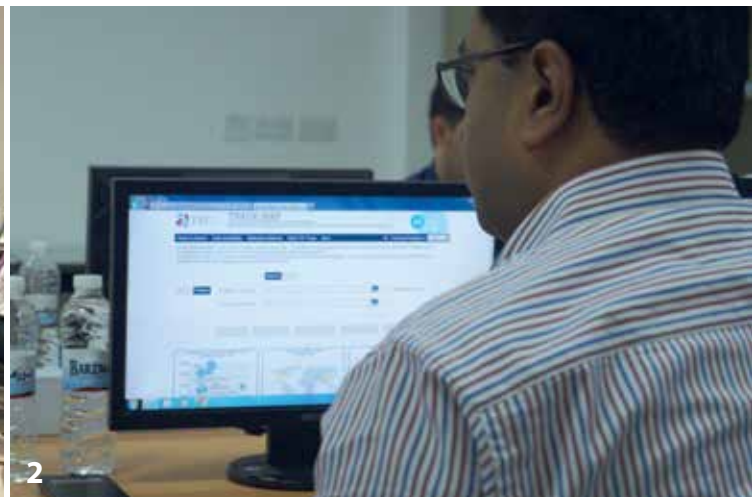
Пользователи онлайн-инструментов ИТС заявили, что эти данные помогают им принимать решения и более уверенно выходить на международные рынки, исходя из фактических данных, а не слухов. В оценках, собранных в течение 2018 года, они также выразили признательность за точность инструментов и их регулярное обновление.

ИТС также запустил новые инструменты, разработанные для облегчения использования ММСП двусторонних, региональных или преференциальных торговых соглашений, а также для понимания динамики цен на сельскохозяйственную продукцию.

Помощник по правилам происхождения позволяет пользователям определить, могут ли они воспользоваться преференциальным доступом на целевые рынки на основе каких-либо торговых соглашений, и если да, то с помощью портала они могут легко получить доступ к информации о требованиях к документации, необходимой для того, чтобы их товары могли претендовать на более низкие тарифные ставки.

В целях расширения объема информации, которую могут получить ММСП с помощью **Службы поддержки по вопросам глобальной торговли (Global Trade Helpdesk)**, ИТС, Всемирная торговая организация и Организация Объединенных Наций наладили партнерские отношения с несколькими учреждениями, включая Всемирную организацию интеллектуальной собственности и Международную торговую палату. Цель состоит в том, чтобы расширить контент платформы, добавив новые данные о товарных знаках и географических указаниях, а также ее охват через деловые сети.

В нескольких странах, включая **Афганистан, Эфиопию, Казахстан, Кыргызстан, Саудовскую Аравию, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан**, ИТС подготовил и сертифицировал инструкторов для обучения местных УСТИ и компаний использованию онлайн-инструментов от ИТС для проведения исследований на экспортных рынках.



1. Обучение работе с инструментами рыночной аналитики, Гвинея 2. Обучение по нетарифным мерам, Оман

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



> 4 400 регулирующих норм, имеющих отношение к торговле и применяемых **арабскими государствами**, теперь опубликованы на портале Market Access Map



> 2 750 скачиваний публикаций по вопросам НТМ



79 % — рост числа пользователей системы оповещений ePing

Резюме

ИТС разработал и опробовал комплексный учебный курс для директивных органов и УСТИ на тему того, с какими НТМ сталкиваются компании, когда они пытаются вести международный бизнес. Первый двухдневный модуль, который включает в себя основные сведения о НТМ и информационных инструментах, был опробован в пяти странах, при этом участники сообщили о более глубоком понимании нетарифных мер и проблем, возникающих в связи с правилами происхождения, санитарными и фитосанитарными мерами, техническими барьерами в торговле и связанными с ними процедурами. Содержание курса корректируется на основе отзывов участ-

ников и будет расширено в 2019 году.

ИТС продолжил сотрудничать со **Всемирной торговой организацией** и **Международной организацией по стандартизации** в целях оказания предприятиям и директивным органам помощи в понимании и мониторинге изменений в НТМ, которые потенциально могут повлиять на торговлю товарами. В 2018 году число пользователей системы оповещения **ePing**, разработанной ИТС совместно с ВТО и ООН и предназначенной для рассылки оповещений в случаях, когда органы власти уведомляют ВТО о введении новых мер по охране здоровья и безопасности или технических регламентах, увеличилось на 79 %.

По-прежнему большим спросом пользуются публикации ИТС по нетарифным мерам, документирующие нормативные и процедурные препятствия для торговли, с которыми сталкиваются ММСП, наряду с возможными решениями проблем. В 2018 году были опубликованы новые материалы, посвященные **Коморским островам, Эквадору, Эфиопии, Иордании, Кыргызстану, Мали и Уганде**, за счет которых число публикаций в серии достигло 39.

По итогам опросов предприятий относительно НТМ, которые были проведены в **Омане** и **Судане**, проблемы, сформулированные представителями бизнеса, были перенаправлены в органы власти и лицам, ответственным за разработку политики, так же, как это делали механизмы оповещения о факторах, препятствующих торговле, которые к настоящему моменту созданы при поддержке ИТС в девяти странах и торговых блоках, включая **Западноафриканский экономический и валютный союз** (ЗАЭС, см. пример из практики). Информация, полученная из обоих источников, служит основой для административных действий, а также для диалога между государственным и частным секторами по вопросам политических реформ, направленных на решение конкретных проблем. Она также определяет содержание разрабатываемых при поддержке ИТС стратегических программных документов, таких как стратегия развития экспорта в **Мали**.

Опрос в секторе информационно-коммуникационных технологий **Уганды** стал первым исследованием нормативных и процедурных препятствий в сфере торговли услугами.



1. Запуск Портала с информацией о рыночных ценах, Объединенная консультативная группа, Женева **2.** Семинар по торговле и региональной интеграции в арабских государствах, Марокко

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



Информация о ценах, доступная в режиме реального времени для **>300** товаров через портал «Информация о рыночных ценах»

Libus: онлайн бизнес-школа для молодых ливийцев

В ноябре Академия торговли МСП при ИТС выступила с новой инициативой — создание онлайн-школы бизнеса в Ливии. Онлайн-школа Libus, специально предназначенная для молодежи Ливии, предоставляет почти 50 часов учебных материалов по предпринимательству и деловому администрированию.

Платформа в настоящее время имеет более 1300 пользователей со всей страны. Один из самых активных пользователей Libus — Джамаль Мохаммед, молодой архитектор из южного города Себха. Он описывает завершение пяти модулей курса Libus как знания, «преобразующие» сознание. «Я вернулся в свою компанию и посмотрел на нее по-другому», — сказал он. Применяя методологии бережливого стартапа и дизайн-мышления, описанные в курсах, Джамал реструктурировал вну-

тренные процессы своей архитектурной фирмы для более эффективного планирования и управления проектами. Он также модернизировал способ выбора модели работы для различных потенциальных клиентов и теперь передает свои новые знания выпускникам, которые приезжают в его фирму для обучения.

Джамал в восторге от того, как платформа Libus делает знания общедоступными: доступ к контенту в интернете был возможен даже в отдаленных и затронутых конфликтом районах, таких как его родной город. Он пришел к выводу, что предпринимательство — это не только для богатых людей, имеющих хорошие связи. Собственный бизнес может развивать любой.





3



4

3. Тренинг, посвященный Механизму оповещения о факторах, препятствующих торговле, Нигер 4. Тренинг по торговой статистике, Малави

Резюме

ИТС запустил портал **«Информация о рыночных ценах»** (mri.intracsen.org) — онлайн-базу данных, которая обеспечивает доступ к текущим и историческим ценам на более чем 300 товаров в сельскохозяйственном, лесном и рыболовном секторах: начиная от зерна и бобовых и заканчивая морепродуктами, товарами лесоводства и домашним скотом. На портале также публикуются последние новости и исследования, касающиеся сельскохозяйственной продукции.

Портал, который использует данные Thomson Reuters и Министерства сельского хозяйства США, удовлетворяет потребность в недорогом доступе к актуальной рыночной информации, особенно для ММСП, фермерских хозяйств и УСТИ в сфере торговли в развивающихся странах. Своевременная информация позволит заинтересованным сторонам точнее прогнозировать меняющиеся рыночные тенденции и принимать основанные на фактических данных бизнес-решения, которые повысят их международную конкурентоспособность.

При сотрудничестве со Всемирной торговой организацией в конце 2017 года ИТС запустил **Портал о хлопке** — онлайн-платформу для анализа рынка, связанного с хлопком. Предназначенный для поиска экспортерами, импортерами, инвесторами и организациями по поддержке предпринимательства информации о коммерческих возможностях и рыночных требованиях к хлопковой продукции, данный портал является единым источником информации для ВТО и базы данных ИТС, касающейся доступа на рынки, торговой статистики, деловых контактов по конкретным странам и помощи в целях развития, имеющих отношение к хлопку.

В марте ИТС и Западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВЭС) запустили сайт ConnectUEMOA (www.connectuemoa.com), который представляет собой веб-платформу, объединяющую виртуальную торговую площадку для компаний, где они могут продавать свои товары и услуги через интернет, с информацией о развитии бизнеса и событиях в сфере торговли. ИТС провел обучение «инструкторов» по всему региону работе с национальными учреждениями-партнерами и небольшими фирмами для создания привлекательных профилей компаний и продуктов.

Спонсоры в 2018 г.

Основные спонсоры

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

Спонсоры отдельных проектов

TradeMalta, Китай, Великобритания, Венгрия, Всемирный банк, Европейский союз, Карибское агентство по развитию экспорта, Корея, Международная корпорация исламского торгового финансирования, Международная организация по политическим вопросам, Национальный институт политических исследований, Нидерланды, Объединенная Программа развития ООН, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, США, Швейцария,

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

«Карта экспортного потенциала» — инструмент для более эффективного содействия торговле



Проблема

Чтобы использовать торговлю для стимулирования устойчивого и всестороннего экономического роста, странам необходимо занять конкурентные ниши на мировом рынке. Для выявления и использования выгодных экспортных возможностей бизнесу требуется стратегическая информация о перспективных рынках: тенденции спроса, тарифы и нормативные требования, а также другие условия доступа к рынку.

Для всестороннего исследования рынка требуется значительный объем ресурсов. В частности, в развивающихся странах государственные учреждения и учреждения содействия торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) не располагают ресурсами для проведения глубокой аналитической работы, необходимой для эффективного выявления возможностей роста и диверсификации экспорта. Это, в свою очередь, мешает им сосредоточить свои усилия на секторах и рынках, которые могут принести наибольшую выгоду с точки зрения торговли и развития. Эффективность такой поддержки играет ключевую роль для ММСП, которым для проведения подобного анализа самостоятельно не хватает ресурсов, имеющих у более крупных конкурентов.

Решение

Чтобы упростить задачу определения перспективных экспортных возможностей, ИТС создал Карту экспортного потенциала — бесплатный онлайн-инструмент, предлагающий анализ тысяч товаров и 226 рынков, основанный на реальных данных и учитывающий возможность стран обеспечить поставки,

Карта экспортного потенциала содержит анализ тысяч товаров и 226 рынков, основанный на реальных данных и учитывающий возможность стран обеспечить поставки, глобальный спрос, скорректированный с учетом условий доступа к рынкам, и относительную силу торговых отношений между странами.

глобальный спрос, скорректированный с учетом условий доступа к рынкам, и относительную силу торговых отношений между странами.

Информация, содержащаяся на портале, позволяет государственным органам и организациям, стремящимся поддержать рост экспорта в частном сегменте, сосредоточить ограниченные финансовые и человеческие ресурсы на секторах и рынках с наибольшим потенциалом.

По запросу ИТС также может подготовить индивидуальные варианты Карты экспортного потенциала для конкретных стран, как это было сделано для Малави (<https://malawi.exportpotential.intracen.org/>) в 2018 году.

Результаты

В 2018 году Картой экспортного потенциала воспользовались почти 28 000 пользователей из 190 стран и территорий во главе с Индией, Перу и Турцией.

Управление по развитию экспорта Египта (УРЭ) использовало онлайн-инструменты ИТС — Карту экспортного потенциала вместе с Картой торговли и Картой доступа к рынку — для определения приоритетных товаров и рынков в своем «Плане приумножения экспорта», стратегии по достижению ежегодного роста экспорта на 10 % в течение каждого из последующих пяти лет.

После обучения, организованного экспертами ИТС, УРЭ интегрировало Карту экспортного потенциала в свою деятельность, используя ее для предоставления информации по конкретным продуктам местным экспортерам и создания информационного портала (<http://expoegypt.gov.eg/>), содержащего аналитические данные, необходимые почти 3900 клиентам УРЭ среди ММСП в отношении различных товаров, включая цитрусовые, мед, сыр, строительные материалы, одежду и химикаты.

Карта экспортного потенциала также помогает в работе по содействию торговле другим УСТИ. Нигерийский совет по содействию экспорту, который работает над диверсификацией экспортной корзины страны и включением в нее других това-



1. Карта экспортного потенциала 2. Обучение египетских чиновников использованию карты экспортного потенциала, Женева 3. Анализ потенциальных экспортных возможностей для срезанных цветов, Кения

ров, помимо нефти, развивает торговый портал, на котором размещаются информационные видеоролики, созданные на основе данных карты ИТС и показывающие неиспользованный потенциал целевых рынков для таких ключевых национальных товаров, как имбирь, сухая фасоль, кешью, какао, кожа и кунжут. Тысячи экспортеров из Нигерии воспользовались платформой с момента ее запуска в июле 2018 года.

Специалисты Инвестиционного управления Кении, опираясь на анализ реальных данных, используют карту экспортного потенциала для информирования возможных инвесторов о потенциальных экспортных продуктах, таких как авокадо.

«Товар из Уганды» — это социальное предприятие, которое работает совместно с Торговой палатой Уганды в интересах МСП с целью помочь частным компаниям пройти сертификацию качества, а также получить доступ к рыночной аналитике и обучению в сфере торговли, чтобы помочь им успешно экспортировать такие товары, как масло ши, чай, фрукты и овощи. Консультанты предприятия используют карту экспортного потенциала в качестве отправной точки: с ее помощью они помогают МСП выбрать наиболее перспективные товары, прежде чем работать над выявлением и преодолением ограничивающих факторов, сдерживающих производство и экспорт.

СВИ, Нидерландский правительственный центр по содействию импорту из развивающихся стран, работает в стратегических секторах и цепочках создания стоимости в 35 развивающихся странах с целью продвижения экспорта в Европу. Эксперты центра опираются на отраслевой опыт и местные знания в сочетании с анализом экспортного потенциала от ИТС для выявления и ранжирования наиболее перспективных товаров, в отношении которых целесообразно проводить обучение и содействовать развитию стоимостной цепочки.

Будущее

Помимо использования карты экспортного потенциала для оказания помощи МСП в поиске перспективных возможностей для экспорта товаров, ИТС изучает возможность применения имеющихся аналитических данных для оценки числа новых рабочих мест, которые могли бы быть созданы при полной реализации странами своего экспортного потенциала.

В ходе соответствующей работы в рамках экспериментального проекта, осуществляемого совместно с Международной организацией труда (МОТ), были определены секторы с большим потенциалом для создания рабочих мест в Бенине, Марокко, Гане, Гватемале, Иордании, Мьянме, на Филиппинах и в Руанде. Региональное отделение МОТ в Иордании использует результаты этого анализа для консультирования национальных заинтересованных сторон относительно перспективных путей создания дополнительных возможностей трудоустройства беженцев в стране. Целью этой работы является использование экспортного потенциала на рынке Европейского Союза на основе соглашения о правилах происхождения между ЕС и Иорданией, которое предусматривает особые условия для компаний, привлекающих в качестве рабочей силы значительную долю (15 % или более) сирийских беженцев.

ИТС и МОТ приступили к осуществлению нового проекта с использованием данных об экспортном потенциале для выявления секторов, нуждающихся в развитии навыков, в Эфиопии и Танзании; идея заключается в увязке усилий по повышению квалификации рабочей силы с возможностями международного рынка.

Кроме того, ИТС работает над расширением масштабов анализа с целью выявления секторов услуг, обладающих потенциалом роста экспорта, а также выявления наиболее перспективных возможностей для модернизации через национальные и региональные цепочки создания стоимости.



Спонсоры

Германия, Дания, Европейский Союз, Индия, Ирландия, Канада, Китай, Нидерланды, Норвегия и Швеция, Финляндия

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Система оповещений о факторах, препятствующих торговле, помогает предпринимателям в Западной Африке экономить время и деньги



Проблема

Для предприятий в развивающихся странах одним из основных препятствий на пути экспорта является соблюдение стандартов в области охраны здоровья и безопасности или технических регламентов в отношении товаров на перспективных зарубежных рынках. Другая проблема заключается в получении сертификата, подтверждающего в странах-импортерах, что ввозимая продукция действительно соответствует необходимым требованиям.

Компании, опрашиваемые ИТС по поводу нетарифных мер, регулярно сообщают, что санитарные и фитосанитарные меры и технические барьеры в торговле являются одними из основных торговых препятствий, с которыми они сталкиваются. Зачастую основным узким местом в торговле является не содержание того или иного нормативного акта, а процедуры, связанные с доказательством соблюдения этого акта. Эти процедурные препятствия зачастую носят внутренний характер и могут быть устранены в одностороннем порядке внутри самой страны — при условии, что местные власти знают о них.

В Западной Африке, где государства работают над развитием торговли между соседними странами и с остальным миром, опросы ИТС показывают, что 75 % предприятий сталкиваются с препятствиями на пути экспорта или импорта из-за связанных с торговлей правил или процедур, действующих в регионе.

75 % предприятий в Западной Африке сталкиваются с факторами, препятствующими экспорту или импорту, из-за связанных с торговлей правил или процедур.

Решение

В контексте своей деятельности по всесторонней поддержке внутрирегиональной торговой интеграции в рамках Западно-африканского экономического и валютного союза, состоящего из восьми членов (известного как ЗАЭВС, в состав которого входят Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Гвинея-Биссау, Мали, Нигер, Сенегал и Того), ИТС провел работу с правитель-

ствами и региональными органами власти над созданием регионального механизма оповещения о факторах, препятствующих торговле.

Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, представляет собой онлайн-сервис, который позволяет экспортерам и импортерам, столкнувшимся с препятствиями при импорте или экспорте товаров, сообщать о них в режиме реального времени национальным и региональным органам власти.

Механизм представляет собой онлайн-сервис, который позволяет экспортерам и импортерам, столкнувшимся с препятствиями при импорте или экспорте товаров, сообщать о них в режиме реального времени национальным и региональным органам власти. Помимо интернет-платформы, ИТС помог создать сеть из этих организаций для понимания, выработки подходящего решения и, по возможности, устранения препятствий, о которых сообщают компании.

Система работает через национальные координационные центры, которые получают сообщения от предпринимателей, направляют их в соответствующие органы и обмениваются информацией о мерах, принятых для защиты конфиденциальности бизнеса. Кроме возможности сообщить о факторах, препятствующих торговле, ответственным органам, пользователи могут получать по электронной почте уведомления о проблемах, с которыми сталкиваются другие компании в представляющих для них интерес секторах. Для компаний, учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности и лиц, ответственных за разработку политики, полученные сообщения о факторах, препятствующих торговле, дают общее представление о практических проблемах, с которыми сталкиваются торговые компании в регионе.

Результаты

С момента запуска ЗАЭВС Механизма оповещения о факторах, препятствующих торговле, в марте 2018 года, предприниматели сообщили через веб-платформу о более чем 40 проблемах.



2



3



4

1. Тренинг, посвященный Механизму оповещения о факторах, препятствующих торговле, Гвинея-Биссау **2. - 3.** Тренинг, посвященный Механизму оповещения о факторах, препятствующих торговле, Того **4.** Яови Тимидиба и его команда

С момента запуска ЗАЭВС Механизма оповещения о факторах, препятствующих торговле, в марте 2018 года, предприниматели сообщили через веб-платформу о более чем 40 проблемах.

Среди них Яови Тимидиба, экспортер из Того, который пожаловался на нехватку лабораторий для проверки какао-бобов его компании на наличие остатков пестицидов, чтобы их можно было экспортировать в Германию. Из-за отсутствия местных исследовательских центров он обычно отправляет образцы в Швейцарию, что сопряжено со значительными затратами времени и денег и делает его продукцию менее конкурентоспособной на международных рынках.

В августе 2018 года Я. Тимидиба сообщил об этой проблеме в Торгово-промышленную палату Того, которая является национальным координационным центром механизма. Министерство сельского хозяйства Того проинформировало предпринимателя о лаборатории в соседнем Сенегале, которая проводит аналогичные исследования и по такой же цене, но гораздо ближе. В предстоящем экспортном сезоне Я. Тимидиба будет использовать региональную испытательную лабораторию, экономя время и транспортные расходы. По словам предпринимателя, через Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, также была решена еще одна проблема: теперь он вовремя получает документы, требуемые при выдаче сертификатов происхождения, и больше ему не приходится платить штрафы за отсутствие экспортной документации при продаже кунжута в Китай.

Из всех проблем, о которых было сообщено через Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, десять успешно решены, а над остальными ведется работа национальной сетью государственных и частных учреждений, связанных с функционированием механизма.

В каждом из восьми государств-членов ЗАЭВС механизм способствовал укреплению сотрудничества между учреждениями, работающими над улучшением условий для предпринимательской деятельности. В дополнение к национальным платформам в каждом государстве-члене ЗАЭВС был разработан региональный интерфейс для Комиссии ЗАЭВС, позволяющий ей отслеживать и контролировать внутрирегиональные торговые барьеры и, тем самым, помогающий ей осуществлять деятельность по усилению региональной интеграции.

В некоторых странах национальная сеть Механизма оповещения о факторах, препятствующих торговле, встроена в национальные комитеты по упрощению процедур торговли, которые представляют собой государственно-частные платформы с мандатом на упорядочение торговых процедур. Благодаря этому, препятствия, с которыми сталкивается бизнес при трансграничной торговле, служат отправной точкой для процесса реформирования действующей политики.

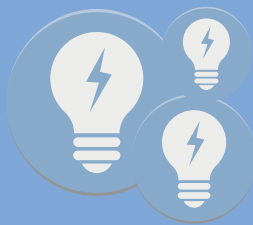
Будущее

В настоящее время Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, распространяется за пределы стран ЗАЭВС, на остальную часть экономического сообщества Западной Африки. В 2019 году он будет реализован еще в семи странах и распространится на торговые барьеры в сфере услуг. По мере развертывания Африканской континентальной зоны свободной торговли этот механизм станет полезным инструментом, который поможет предприятиям в полной мере использовать возникающие рыночные возможности.



Спонсор

Европейский союз



Помощник по правилам происхождения: облегчение ММСП использования торговых соглашений



Проблема

На сегодняшний день правительства подписали сотни двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле (ССТ), снижающих или даже отменяющих тарифы и другие барьеры в торговле между подписавшими их сторонами. Чтобы эти соглашения не становились инструментом для льготного ввоза товаров из третьих стран, в них предусматриваются определенные «правила происхождения» товаров, при выполнении которых на эти товары распространяются преференциальные условия доступа на тот или иной рынок.

Эти правила происхождения, которые обычно включают в себя минимальный уровень стоимости, добавленный в странах-участницах соглашения, могут носить чрезвычайно специфичный характер для каждого конкретного товара и отличаться от одной торговой сделки к другой. Стремительное распространение дублирующих друг друга двусторонних и региональных торговых соглашений, которые иногда называют «тарелкой спагетти», привело к появлению множества правил происхождения, предусматривающих различные критерии и условия предоставления преференций.

Для частных компаний, в особенности микро-, малых и средних предприятий (ММСП), которые часто не могут себе позволить дорогостоящие консультационные услуги, помогающие ориентироваться в ССТ, эти правила происхождения могут привести к путанице, дополнительным затратам и проблемам с соблюдением. Предприниматели могут не знать, что их продукция имеет право на тарифные преференции на целевом рынке. Процесс выявления соответствующих соглашений и соблюдения требований касательно происхождения и сертификации товаров может быть настолько обременительным, что некоторые компании предпочитают вместо этого платить по тарифу для «наиболее благоприятствуемой нации», без преференций. Отказ от применения преференциальных тарифов лишает предприятия преимущества по сравнению с конкурентами, подрывает их рентабельность, затрудняет для них удержание позиций на экспортных рынках и ограничивает их способность извлекать выгоду из международных цепочек создания стоимости.

Деловые исследования ИТС в развивающихся странах показывают, что правила происхождения являются единственной наиболее распространенной нетарифной мерой для

фирм-производителей, в отношении которой поступает больше всего замечаний. Другие исследования в Австралии и Великобритании также показывают, что ССТ используются в недостаточной мере, преимущественно из-за проблем, связанных с правилами происхождения.

Упрощение экономики за счет пошлин через соглашения о свободной торговле сделало бы ММСП более конкурентоспособными на целевых рынках, а также помогло бы им получать ресурсы дешевле.

Решение

ИТС создал веб-платформу — «Помощник по правилам происхождения» (findrulesoforigin.org), — чтобы помочь ММСП понять, каким образом можно претендовать на снижение тарифов в результате действия двусторонних и региональных торговых соглашений, а также схем односторонних торговых преференций.

База данных «Помощник по правилам происхождения», которую ИТС разработал в сотрудничестве со Всемирной таможенной организацией и Всемирной торговой организацией, объединяет требования к происхождению для конкретных товаров и положения, связанные с происхождением, из 250 торговых соглашений. Она призвана охватить к концу 2019 года большинство из более чем 400 действующих торговых соглашений.

Чтобы учесть большое разнообразие соглашений и правил происхождения в отношении конкретных товаров, ИТС разработал алгоритмы обработки на естественном языке, которые применяют методы обработки текста подобно данным для тысяч страниц юридических документов, распознавая элементы, которые могут систематически классифицироваться и отображаться в базе данных.

Компании могут использовать инструмент, чтобы выяснить, охватывается ли конкретный товар и целевой рынок двусторонним или региональным торговым соглашением, и определить обязательные к соблюдению правила происхождения. В дополнение к текстам соглашений пользователи также могут найти информацию о процедурах и требованиях к документации, связанных с сертификацией, процессах доставки и выставления счетов, а также о том, как связаться с компетентными национальными органами, такими как таможенные органы, торговые министерства и торговые палаты.



1. Обучение использованию Помощника по правилам происхождения, Танзания 2. Помощник по правилам происхождения 3. ©shutterstock.com

Компании могут использовать Помощник по правилам происхождения, чтобы выяснить, охватывается ли конкретный товар и целевой рынок двусторонним или региональным торговым соглашением, и определить обязательные к соблюдению правила происхождения.

Что касается практического применения, то любой вьетнамский производитель одежды, стремящийся экспортировать футболки из китайской хлопчатобумажной ткани в Корею, мог бы использовать этот инструмент для определения наличия каких-либо торговых соглашений между двумя странами. Предприниматель таким образом узнает, что производимая им одежда будет иметь право на беспошлинный ввоз, вместо стандартной ставки 13 %, в соответствии с двумя отдельными торговыми соглашениями: соглашением 2007 года между Кореей и Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и двусторонним ССТ от 2015 года между Вьетнамом и Кореей.

«Помощник по правилам происхождения» разъяснит, что использование китайской ткани компанией не будет препятствовать беспошлинному ввозу, поскольку раскрой и пошива, которые происходят во Вьетнаме, будет достаточно для того, чтобы считать одежду вьетнамской для целей обоих торговых соглашений.

Наконец, этот инструмент указал бы на важное преимущество использования двустороннего соглашения между Вьетнамом и

Кореей: оно позволяет отправлять без сертификата грузы стоимостью менее 600 долл. США. В соответствии с соглашением между Кореей и АСЕАН аналогичная цифра составляет всего 200 долл. США. Для поставок, стоимость которых превышает эти пороговые значения, вьетнамскому экспортеру просто нужно загрузить по ссылке, имеющейся на портале, соответствующую форму сертификата происхождения, заполнить ее, получить печать Министерства торговли Вьетнама и отправить ее своим корейским импортерам, которые затем будут освобождены от таможенных пошлин.

Будущее

«Помощник по правилам происхождения» призван охватить более 400 торговых соглашений, тексты которых были опубликованы в открытых источниках. Ведется перевод базы данных на французский и испанский языки.

Помимо разработки учебных материалов и программ для этого инструмента, ИТС и его партнеры также планируют введение новых функций. Одна из них помогла бы визуальным образом представить пользователям информацию о том, где они могли бы получать ресурсы, сохраняя при этом право на преференциальный доступ на целевые рынки. Другая будет использовать искусственный интеллект для автоматического определения происхождения товаров с целью выявления оптимального тарифного режима на экспортном рынке.

В 2019 году планируется провести опрос пользователей, по результатам которого в инструмент будут внесены изменения.



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



27 — число предложенных стратегических решений



128 мероприятий реализуется партнерами в сфере развития в рамках национальной стратегии развития экспорта Афганистана



Около **3 500** государственных/ частных заинтересованных сторон приняли участие в консультациях по торговой и инвестиционной стратегии

Резюме

Поддержка ИТС усилий **Афганистана** по использованию торговли для стимулирования роста и развития привела к тому, что в июле была принята Национальная экспортная стратегия (НЭС), предусматривающая реформу политики и инвестиционную программу, направленную на устранение узких мест в экспорте, наращивание экспортного потенциала и интеграцию страны в международные рынки. В основу стратегии легли масштабные консультации, в которых приняли участие более 500 афганских промышленных лидеров, представителей малого бизнеса и правительственных чиновников. В стратегии определены шесть приоритетных отраслей — от выращивания шафрана до производства ковров — с высоким потенциалом для стимулирования роста и создания рабочих мест, а также такие сферы деятельности, как упрощение процедур торговли и управление качеством, где улучшения будут способствовать повышению конкурентоспособности афганских ММСП во всех секторах. Национальные учреждения при поддержке международных спонсоров в настоящее время осуществляют 128 мероприятий, предусмотренных в стратегии. Министерство промышленности и торговли Афганистана заявило, что внедрение НЭС «привело к существенному увеличению экспорта сырьевых товаров».

После принятия **Украиной** в 2017 году Стратегической дорожной карты развития торговли украинское правительство обратилось к ИТС с просьбой оказать поддержку в разработке более комплексной НЭС, которая определила бы конкретные реформы и инвестиции для стимулирования роста в секторах, приоритетных с точки зрения высокого экспортного и трудового потенциала. По итогам трех раундов консультаций, в которых приняли участие около 1000 представителей государственного и частного секторов, были выработаны рекомендации и подробные планы действий по повышению конкурентоспособности Украи-



1. Семинар по Национальной стратегии развития экспорта, Украина 2. Консультации по национальной стратегии экспорта, Сент-Люсия

ны на существующих и новых рынках в таких секторах, как легкая промышленность, креативные отрасли и ремонт и техническое обслуживание гражданских самолетов.

В **Монголии** ИТС на экспериментальной основе разрабатывает дорожную карту торговли и инвестиций, призванную снизить зависимость страны от природных ресурсов — и, следовательно, ее уязвимость к колебаниям цен на сырьевые товары — путем привлечения частных инвестиций для поддержки развития частного сектора и диверсификации экспорта.

ИТС также развивает взаимодополняемость торговли и инвестиций в **Мьянме**, где правительство, которое в 2019 году завершит пятилетний процесс внедрения НЭС, запросило дополнительную помощь для определения новых целевых секторов, политических реформ и стратегий поощрения инвестиций на национальном уровне и в отдельных регионах.

В течение года ИТС также оказывал техническую помощь в разработке торговой стратегии в **Алжире, Мали, Руанде, Сент-Люсии, Сенегале и Тунисе**.

ИТС также обновил свою методологию разработки электронных стратегий, опираясь на 15-летний опыт содействия разработке торговых стратегий для различных сегментов сектора информационно-коммуникационных технологий: от аутсорсинга бизнес-процессов до разработки программного обеспечения.

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) как на национальном, так и на региональном уровнях. ИТС также оказывает поддержку предприятиям в деле более эффективного соблюдения трансграничных требований и участия в разработке и осуществлении реформ в области упрощения процедур торговли.

Ключевые результаты



Поддержка Шри-Ланки в разработке национальной системы единого окна для таможенных процедур



Запуск дистанционного учебного курса по УПТ ВТО для частного сектора, дополненного региональной учебной программой для предприятий



6 стран получили помощь в планировании выполнения обязательств по УПТ и направлении соответствующего уведомления в ВТО



6 стран и 2 региональных сообщества получили поддержку в исполнении обязательств, взятых в рамках соглашения УПТ

Резюме

Создание потенциала частного сектора для выполнения трансграничных требований и обеспечение того, чтобы правительства учитывали интересы бизнеса при разработке реформ по упрощению процедур торговли, являются важными компонентами работы ИТС в 2018 году.

Чтобы помочь бизнесу понять и воспользоваться преимуществами УПТ, был запущен онлайн-курс с участием представителей частного сектора из 27 стран.

В **Шри-Ланке** ИТС тесно сотрудничал с местной торговой палатой в создании сети инструкторов по управлению экспортом для оказания консультативных услуг ММСП в режиме реального времени. Они прошли подготовку по новой специальной методологии, разработанной ИТС для выявления и решения ключевых проблем, связанных с трансграничной торговлей, и в настоящее время оказывают услуги по обучению предпринимателей в стране на рабочем месте. ИТС повторно осуществляет эту инициативу в Афганистане



1



2

1. Представление национальной стратегии развития экспорта, Афганистан 2.-3. Консультации по национальной экспортной стратегии, Шри-Ланка

Кроме того, в Шри-Ланке ИТС организовал ряд диалогов между государственным и частным секторами по вопросам внедрения национального «единого окна» для таможенных процедур, в частности по вопросам его деятельности, структуры управления и модели функционирования. ИТС готовил к каждой сессии диалога дискуссионные документы, в которых освещались различные варианты осуществления, основанные на передовой международной практике.

ИТС активизировал свою поддержку предпринимательской деятельности путем налаживания партнерских отношений с комиссией **Экономического сообщества западноафриканских государств** (ЭКОВАС) в целях подготовки 18 главных инструкторов из торговых палат всего региона. Впоследствии ИТС оказал поддержку этим инструкторам в организации национальных мероприятий на основе своих методик обучения, направленных на оказание помощи предприятиям в понимании возможностей и проблем, связанных с упрощением процедур торговли.

ИТС оказал поддержку шести странам – **Афганистану, Буркина-Фасо и Центральноафриканской республике, Нигеру, Шри-Ланке и Таджикистану** – в подготовке их обязательств по УПТ для официального уведомления ВТО, что является ключевым шагом на пути к осуществлению реформ, которые позволят сократить пограничные расходы и задержки для бизнеса. Используя методологию сопоставления затрат и выгод для анализа отдельных мер в рамках УПТ, ИТС оказывал помощь национальным комитетам по упрощению процедур торговли (НКУПТ) в определении приоритетов и последовательности выполнения обязательств в рамках УПТ, для выполнения которых правительствам потребуется дополнительное время (категория В) или техническая и денежная помощь (категория С). В Афганистане, Шри-Ланке и Таджикистане ИТС оказывал поддержку НКУПТ в определении их структур управления, планов работы и членского состава, предоставляя членам комитета возможности для наращивания потенциала в области УПТ и вариантов осуществления соглашения. В **Мали и Вьетнаме** ИТС поддержал создание порталов по упрощению процедур торговли, призванных нивелировать торговые формальности.

ИТС также оказывал помощь странам в выполнении различных обязательств по УПТ. В Мали, Таджикистане, Шри-Ланке и Вьетнаме ИТС поддержал создание порталов по упрощению процедур торговли, призванных нивелировать торговые формальности. Кроме того, ИТС оказал поддержку Нигеру в документировании законов, положений и формальных процедур, касающихся

экспорта, импорта и транзита. В соответствии с требованием УПТ о том, что члены ВТО должны измерять и публиковать сроки таможенного оформления, ИТС поддержал Шри-Ланку в проведении исследования времени выпуска товаров с таможни. ИТС также сотрудничал с пятью **арабскими государствами** в целях согласования их процедур электронного представления импортной документации до прибытия товаров.

Наконец, ИТС опубликовал документ «Поддержка малых и средних предприятий посредством реформ по упрощению процедур торговли», который представляет собой руководство для политиков по реализации УПТ таким образом, чтобы это приносило пользу предприятиям всех размеров, а также «Быстрая таможня, быстрая торговля» — документ об использовании технологий для упрощения процедур торговли.

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



6 стран получили поддержку в процессе вступления в ВТО



Разработаны варианты политики для решения проблемы нетарифных мер, влияющих на региональную торговлю в юго-восточной Европе



Активное участие бизнеса в Африканском континентальном соглашении о свободной торговле



4. Визит делегатов мероприятия по диалогу ВТО в зону свободной торговли, Джибути

Резюме

ИТС работал над тем, чтобы предоставить правительствам более полную информацию для региональных и многосторонних переговоров, помогая им понять узкие места, связанные с тарифами и нетарифными мерами при торговле. На западных Балканах ИТС сотрудничал с правительствами и деловыми кругами стран-участниц **Центральноевропейского соглашения о свободной торговле (ЦЕФТА)** в целях составления карты региональной торговли овощами, железом и сталью, разработки политических решений в отношении нетарифных мер, препятствующих развитию региональных цепочек создания стоимости. Многие из предложенных вариантов политики, такие как обеспечение быстрого таможенного оформления путем обработки документов до прибытия товаров на границу, планируется реализовать в 2019 году. Эти рекомендации также приведут нормативно-законодательную базу стран в соответствии с правилами Европейского Союза и помогут продвинуть переговоры о присоединении к стран-участниц ЦЕФТА, которые все еще ведут переговоры о членстве в ВТО.

Собрав вместе представителей правительства и частного сектора из **Афганистана, Узбекистана и Казахстана** для проведения на основе данных научных исследований дискуссий о препятствиях на пути ведения трансграничного бизнеса, ИТС содействовал укреплению торговых отношений между тремя соседними государствами. Прямым результатом стало одностороннее решение Узбекистана предоставить режим наибольшего благоприятствования всему афганскому импорту.

Африканское континентальное соглашение о свободной торговле, которое африканские лидеры подписали в июле, имеет серьезные последствия для бизнеса на всем континенте. ИТС провел работу с торговыми палатами в восточной и южной частях Африки, чтобы понять проблемы и возможности, представленные в соглашении.

В **Шри-Ланке** ИТС оказывал консультативную поддержку и помогал правительству привлечь частный сектор в работу по совершенствованию нормативно-правовой базы в области электронной торговли, а также морских и логистических услуг.

ИТС также работал с заинтересованными сторонами Шри-Ланки над разработкой вариантов политики для более эффективного управления средствами защиты торговых интересов.

ИТС в партнерстве со Всемирной торговой организацией провел в **Джибути** диалог, посвященный присоединению к ВТО стран региона Африканского Рога: **Коморских островов, Эфиопии, Ирака, Сомали, Южного Судана и Судана**. В центре этой работы было взаимодействие с деловыми кругами как в плане обеспечения того, чтобы правительства учитывали мнения частного сектора при формулировании своих позиций на переговорах, так и в плане углубления понимания бизнесом последствий членства в глобальной торговой организации.

Спонсоры в 2018 г.

Основные спонсоры

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

Спонсоры отдельных проектов

DHL, Huawei Technologies, Банк развития, Великобритания, Всемирная торговая организация, Всемирный банк, Германия (включая GIZ), Европейский Союз, Карибский Банк развития, Катар, Китай, конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, Международная Исламская торговая финансовая корпорация, Финляндия, Швейцария, Япония

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Укрепление деловой среды в интересах развития на основе торговли в Шри-Ланке



Проблема

Как и правительства многих развивающихся стран, Шри-Ланка стремится сделать торговлю движущей силой роста и развития, используя международные рынки в качестве рычага для перевода ресурсов и людей в сферу деятельности с более высокой добавленной стоимостью.

В рамках своей цели стать страной с доходом выше среднего в течение следующего десятилетия при одновременном сокращении неравенства доходов и региональных диспропорций Шри-Ланка стремится удвоить к 2022 году объем национального экспорта до 28 млрд долл.США в год, расширяя экспортную корзину страны за счет инновационных товаров и услуг.

Однако ставить амбициозные цели — это одно, а достигать их — совсем другое. Страны, которые наиболее эффективно преобразовали торговлю в общенациональный рост и развитие, сделали гораздо больше, чем просто обеспечили стабильные макроэкономические условия. Они создали благоприятные условия для инвестиций и производства в ряде развивающихся секторов, подчиненных дисциплине международной конкуренции.

Кроме того, для максимального увеличения вклада торговли во всеобщий рост важно, чтобы микро-, малые и средние предприятия (ММСП), на которые приходится подавляющее большинство рабочих мест, подключались к цепочкам создания стоимости.

Решение

ПТС тесно сотрудничает с правительством Шри-Ланки и рядом других национальных учреждений в целях укрепления деловой среды для торговли.

В основе этих усилий лежит национальная стратегия развития экспорта (НЭС), разработанная Министерством стратегий развития и международной торговли и Советом по развитию экспорта при поддержке ПТС. Разработанная на основе обширных консультаций с государственным и частным секторами, национальная экспортная стратегия Шри-Ланки выявляет наиболее критические проблемы на пути успешного экспорта и определяет кон-

кретные меры по их устранению. Это комплексный план распределения ограниченных ресурсов для достижения наибольшего эффекта в плане роста и создания рабочих мест.

В стратегии выделены шесть приоритетных отраслей, обладающих высоким потенциалом создания рабочих мест и получения экспортных поступлений: информационные технологии и управление бизнес-процессами; оздоровительный туризм; судостроение; электроника; переработанные продукты питания; специи и концентраты. В отношении каждого из секторов в стратегии описываются изменения в политике и основные инвестиции, необходимые для создания производственно-сбытового потенциала, а также приводится смета соответствующих расходов.

Стратегия также перечисляет четыре сквозных элемента конкурентоспособности Шри-Ланки в международной торговле, которые необходимо улучшить: инфраструктура качества для содействия соблюдению и сертификации международных стандартов и правил; доступ к торговой информации и услугам по содействию торговле; логистические услуги; инновации и предпринимательство.

Помимо реализации НЭС, ПТС сотрудничал с Управлением Шри-Ланки по информационно-коммуникационным технологиям в целях составления карты экосистемы поддержки предпринимателей. Цель этой работы заключалась в том, чтобы выявить пробелы, совпадения и связи между такими субъектами, как бизнес-инкубаторы и мероприятия для молодых компаний, отраслевые ассоциации, источники финансирования и учебные заведения, с тем чтобы помочь им работать вместе как можно более эффективно.

Результаты

Хотя НЭС была официально представлена только в июне 2018 года и запущена месяцем позже, правительство Шри-Ланки уже приняло меры по ее осуществлению. В бюджете страны на 2018 год предусмотрено 60 млн долл.США на проектные расходы, связанные с мероприятиями, предусмотренными планом реализации стратегии. Многие из инициатив, предусмотренных в стратегии, уже осуществляются.



1. Производство органических масел и экстрактов 2. Консультации по национальной экспортной стратегии 3. Компания в секторе информационных технологий Шри-Ланки

В бюджете Шри-Ланки на 2018 год выделено 60 млн долл. США на проектные расходы, связанные с мероприятиями, предусмотренными планом реализации Национальной экспортной стратегии.

Диалог между государственным и частным секторами по укреплению позиций Шри-Ланки как морского, логистического и транспортного узла в Индийском океане направлен на обеспечение того, чтобы планы правительства по открытию судоходной отрасли для международной конкуренции приносили максимальные выгоды с точки зрения стоимости и качества услуг для национальных торговых предприятий и потребителей.

Брендинговая кампания «Остров изобретательности» направлена на продвижение информационных услуг Шри-Ланки для потенциальных иностранных инвесторов. Строительство лодок, являющееся одним из приоритетных секторов, получило значительную поддержку со стороны правительства Шри-Ланки и Совета по развитию экспорта. Первое в стране Лодочное шоу и фестиваль лодочного спорта в октябре привлекли большое количество покупателей и профессионалов отрасли из соседних стран, стран Ближнего Востока, из Кореи и Европы.

Одним из важных препятствий на пути развития торговли Шри-Ланки, выявленных НЭС, является ограниченное понимание динамики и возможностей международных рынков. Особенно это касается малого бизнеса. Правительство выделило средства на разработку онлайн-портала по содействию экспорта и распространению информации о торговле и рынках среди экспортеров через региональные торговые палаты: от Джафны на севере до Матары на юге острова. Аналогичным образом, более глубокие знания о трансграничных процедурах и управлении экспортом могут помочь ММСП повысить эффективность торговли. Совместно с Национальным институтом экспорта —

учебным заведением, связанным с Национальной палатой экспортеров — ИТС реализовал программу дистанционного обучения в области правил экспорта, требований к упаковке и перевозки грузов. Более 130 ММСП приняли участие в этом онлайн-курсе. Восемь предприятий из таких отраслей, как производство переработанных продуктов питания, специй, одежды и рыбной продукции, проходят индивидуальное обучение по мере совершенствования своих методов управления, связанных с экспортом.

Как и во многих развивающихся странах, сертификация продукции в соответствии с международными стандартами в области здравоохранения и безопасности является серьезной проблемой для шри-ланкийских экспортеров. В соответствии с рекомендациями РЭШ правительство осуществило предварительные инвестиции в инвентаризацию внутренних сертификационных мощностей.

Работа по составлению карт предпринимательских экосистем завершилась публикацией, которая уже начала углублять связи между участниками экосистем и изменять способы их совместной работы. Например, бизнес-инкубатор из Колумбии StartupX Foundry отметил, что отчет помог ему определить новых стратегических партнеров, таких как Институт нанотехнологий Шри-Ланки, и повлиял на его работу с другими участниками экосистемы в Шри-Ланке.

Будущее

Работа ИТС в Шри-Ланке будет продолжена за счет соответствующих ассигнований в национальном бюджете 2019 года, а также партнерских отношений с другими организациями в сфере развития. При поддержке национальных учреждений будут и далее наращиваться усилия по укреплению потенциала ММСП в области управления экспортом, трансграничных процедур и экспортного маркетинга.



Спонсор

Европейский союз

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Содействие прозрачности торговли и реформ в Мали



Проблема

Компании, желающие заниматься торговлей, должны сначала понять международные процедуры, необходимые для экспорта или импорта товаров: какие государственные органы в этом задействованы, какие документы необходимо получить для подтверждения соответствия налоговым и нормативным требованиям и т. д. Это может быть особенно трудно для микро-, малых и средних предприятий (ММСП), которые располагают меньшими ресурсами, чем их более крупные конкуренты.

Соглашение Всемирной торговой организации об упрощении процедур торговли помогает торговцам, устанавливая общие глобальные правила для трансграничных процедур, подкрепляемые технической и финансовой помощью для развивающихся стран, нуждающихся в поддержке для осуществления соглашения.

Обеспечение легкого доступа ко всем документальным и другим требованиям, связанным с торговлей, снижает затраты и время на соблюдение требований для компаний любого размера. Благодаря этому компании сразу понимают, что им нужно делать, и могут соответствующим образом планировать свои действия, что позволяет им проходить несколько этапов одновременно, вместо того, чтобы иметь дело с каждым регулирующим органом последовательно.

Но на самом деле создание систем, предоставляющих такую информацию, является технически, административно и финансово сложным: необходимо выявить и организовать в доступной форме процедуры регулирующих органов, занимающихся вопросами охраны здоровья и безопасности, сельского хозяйства, таможенного и технического регулирования продукции.

В Мали повышение прозрачности и предсказуемости трансграничных операций является приоритетом для бизнес-сообщества, особенно ММСП.

Решение

В ответ на просьбу правительства Мали ИТС в партнерстве с Конференцией Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) сотрудничал с властями страны в вопросе создания онлайн-портала по упрощению процедур торговли, на котором отражались бы практические шаги, необходимые для импорта, экспорта и транзита 15 основных торговых товаров, включая манго, хлопок и молоко.

Торговый портал Мали, разработанный для удобства использования торговыми предприятиями, в последовательном порядке перечисляет формальные шаги, необходимые для осуществления международных поставок. Пользователи могут загружать ключевые документы и получать доступ к информации о затратах и времени на экспорт, импорт или транзит определенного товара. Чтобы выявить полный набор процедур, применимых к рассматриваемым товарам, ИТС работал с малийским частным сектором, что в качестве дополнительного преимущества способствовало созданию прочного аналитического потенциала в стране.

Не менее важным, чем настройка портала, является обеспечение постоянного обновления его содержимого. ИТС работал с существующим межведомственным механизмом в правительстве, чтобы он мог служить в качестве структуры управления порталом с представителями соответствующих министерств и ведомств, занимающихся такими вопросами, как стандарты в области охраны труда и техники безопасности, таможенные инспекции и сельское хозяйство. Одной из целей этой работы было содействие более эффективному межведомственному сотрудничеству по оказанию помощи малийскому бизнесу в торговле.

Портал призван содействовать соблюдению Мали обязательств ВТО в области упрощения процедур торговли. Он также направлен на поддержку усилий по проведению внутренних реформ путем приглашения пользователей из частного сектора представлять замечания и предложения об усовершенствованиях, которые могут служить основой для диалога между государственным и частным секторами по вопросам изменений в нормативно-правовой базе.

ИТС и ЮНКТАД оказывали содействие в создании потенциала и техническую помощь на трех уровнях: техническим должностным лицам, работающим на портале — о том, как собирать, систематизировать и оцифровывать данные; координационным центрам различных регулирующих органов — о том, как обновлять портал; и потенциальным пользователям инструмента из частного сектора.



1. Грузовики ждут разрешения на пересечение границы 2. Пограничный контроль в Сикасо, Мали 3. Выдача санитарного сертификата на домашний скот 4. Осмотр товаров перед отгрузкой 5. Малийский портал о торговле

Результаты

Подобно системам, уже существующим в 23 странах, торговый портал Мали играет важную роль в повышении прозрачности пограничных правил и процедур.

В настоящее время портал полностью управляется собственной командой в Министерстве торговли Мали, в состав которой входит сбалансированная по гендерному признаку группа из четырех технических экспертов, отвечающих за сбор информации, возглавляемая высокопоставленным должностным лицом, которое контролирует координацию с другими учреждениями.

Выявляя дублирующие друг друга или особенно сложные процедуры, деятельность по объединению информации, содержащейся на портале, проложила путь для государственных органов по упрощению и согласованию некоторых трансграничных процедур. Например, при документировании процедур получения свидетельства о страховании от ущерба или убытков в пути стало очевидно, что у каждого страховщика свои процессы, что повышает операционные издержки для торговых предприятий. В настоящий момент процедуры согласованы.

Выявляя дублирующие друг друга или особенно сложные процедуры, деятельность по объединению информации, содержащейся на портале, проложила путь для государственных органов по упрощению и согласованию некоторых трансграничных процедур.



20 %

Сокращение времени торговых операций с плодами манго и молоком благодаря упрощению процедур

Выявление и устранение аналогичного дублирования процедур, связанных с экспортом манго и импортом молока, позволило сократить время осуществления торговых операций на 20 %. Манго больше не нужно повторно взвешивать в безопасном месте перед отгрузкой, и количество этапов, когда компании должны предоставить подтверждающие документы, было уменьшено.

Будущее

В течение следующих двух лет ИТС будет работать с малийскими учреждениями, чтобы определить перспективы дальнейшего упрощения правил, связанных с торговлей. Обратная связь с бизнесом через портал будет указывать, как информация, представленная на портале, согласуется с реалиями на местах.

ИТС работает над внедрением аналогичных систем в других странах, таких как Таджикистан. Некоторые страны выразили заинтересованность в расширении системы за счет включения в нее информации о транспортных процедурах и портовых операциях.



Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности

Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности

Программа укрепления учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) направлена на повышение эффективности управления и текущей деятельности организаций, поддерживающих рост деловой активности и интернационализацию. К числу таких организаций относятся учреждения по поощрению торговли и инвестиций, палаты, отраслевые ассоциации, женские деловые группы, кооперативы, бизнес-инкубаторы и организации профессиональной подготовки. Посредством специализированных консультационных услуг, оценок и семинаров эксперты направляют учреждения через процесс изменений, включая улучшение управления, стратегии, измерения производительности, дизайна услуг и связей с другими частями экосистемы поддержки бизнеса.



Обучение руководящих работников африканских организаций по развитию экспорта, Найроби

Ключевые результаты



353 случая повышения эффективности деятельности учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности



97 учреждений прошли оценку в отношении процессов разработки и осуществления проектов, что позволило снизить проектные риски и повысить эффективность их реализации



95 стран были представлены на конференции Всемирной организации по содействию торговле в Париже

Резюме

ИТС провел работу с широким кругом учреждений, включая поставщиков услуг в области технической подготовки и бизнес-инкубаторы, по различным направлениям: от тесного многолетнего участия в деятельности организации до проведения региональных семинаров, консультаций или обмена передовым опытом через онлайн-платформу.

В 2018 году на ведущей конференции ИТС — **Конференции Всемирной организации по содействию торговле**, организованной в Париже, — приняли участие представители 95 стран,



1. Рабочее совещание с африканскими агентствами по поощрению экспорта, Котону, Бенин **2.** Поддержка африканских агентств по поощрению экспорта, Кот-д'Ивуар

где они изучили, как улучшить экосистемы поддержки бизнеса, чтобы обеспечить большую отдачу, адаптивность и инновации с целью помочь ММСП процветать в условиях быстрых изменений цифровой эпохи.

Под руководством консультативного совета генеральных директоров ИТС продолжил вводить новшества для удовлетворения потребностей учреждений содействия торговли и инвестиционной деятельности. Вместе с организацией **«Business France»** ИТС оказывал оперативную, плановую и руководящую поддержку 21 организации по содействию торговле в Африке, сочетая индивидуальную консультативную поддержку с мастер-классами, чтобы помочь каждому учреждению подготовить комплексный план повышения эффективности и перечень целей на 2019 год. В пяти странах ИТС на экспериментальной основе внедрил новый стандартизированный подход к оценке и представлению отчетности о вкладе организаций, занимающихся поощрением торговли и инвестиционной деятельности, в достижение макроэкономических целей.

ИТС провел семинары-практикумы для оказания помощи организациям-членам объединений и отраслевым ассоциациям в построении устойчивых бизнес-моделей путем повышения доверия к их информационно-разъяснительной деятельности и предоставлению услуг, за которые они могут взимать плату. В **Шри-Ланке** специалисты ИТС отметили проблемы и совпадения в том, как различные участники экосистемы инноваций, такие как бизнес-инкубаторы, центры содействия развитию, инвесторы-«ангелы» и поставщики услуг по обучению, работают друг с другом и с предприятиями, и выработали рекомендации относительно того, каким образом эти организации могут более эффективно оказывать поддержку молодым предпринимателям.

В ответ на растущий спрос ИТС также протестировал новые учебные материалы, предназначенные для того, чтобы помочь государственным служащим, работающим за границей, более эффективно участвовать в деятельности по содействию торговле и коммерческой дипломатии. Эта работа, в числе прочих, легла в основу нового руководства по коммерческой дипломатии, которое будет выпущено в 2019 году.

Спонсоры в 2018 г.

Основные спонсоры

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

Спонсоры отдельных проектов

ITHRAA - Султанат Оман, Procomer Коста-Рика, Агентство по продвижению экспорта Сент-Люсии, Африканский гарантийный фонд, Великобритания, Всемирная торговая организация, Германия, Европейский союз, Канада, Карибский банк развития, Международная исламская торговая финансовая корпорация, Международная организация труда, Нидерланды, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, Расширенная интегрированная структура, США, Фонд Макса Хавеллаара, Франция, Швейцария, Япония

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Поддержка африканских учреждений содействия экспорту в целях улучшения обслуживания ММСП



Проблема

Лучшие учреждения содействия торговле и инвестиционной деятельности процветают благодаря эффективному сотрудничеству и поддержке: видимые успехи в повышении эффективности экспорта укрепляют доверие к ним со стороны частного и государственного секторов, что, в свою очередь, ведет к более предсказуемому финансированию и дальнейшему увеличению экспорта.

Многие УСТИ в Африке, напротив, сталкиваются с замкнутым кругом. Постоянная неопределенность в финансировании затрудняет планирование и предоставление эффективных услуг местным предприятиям, стремящимся стать частью международных цепочек создания стоимости, не говоря уже о том, чтобы экспериментировать с новыми рискованными, но продуктивными подходами, помогающими компаниям преодолевать препятствия, с которыми они сталкиваются.

Учитывая решающую роль, которую эффективное содействие торговле может играть в предоставлении компаниям — особенно микро-, малым и средним предприятиям (ММСП) — возможности выхода на международные рынки, страны с ограниченной активностью УСТИ отказываются от торговых возможностей, которыми они могли бы воспользоваться в противном случае.

Решение

В 2018 году ИТС и французское учреждение по содействию торговле и инвестициям «Business France» приступили к осуществлению новой программы поддержки африканских УСТИ в целях совершенствования их внутренних процессов и процесса оказания услуг.

Программа MOPSE (сокр. от фр. «management opérationnel des programmes de soutien à l'exportation») направлена на совершенствование оперативного управления мероприятиями по поддержке экспорта в 21 стране Африки к югу от Сахары. Цель программы — перевести УСТИ на новый уровень работы с эффективными мероприятиями, ведущими к улучшению показателей экспорта, повышению доверия,

увеличению бюджетных ассигнований и неуклонному улучшению результатов.

Двухлетняя программа предназначена для руководителей высшего звена 21 участвующего учреждения из Западной и Восточной Африки для наращивания институционального потенциала, индивидуального и группового обучения и сетей, способствующих обмену передовым опытом и совместному решению проблем.

В рамках программы участники, основываясь на контрольных показателях ИТС в отношении институционального лидерства, ресурсов, ведения деятельности и оценки, сначала самостоятельно оценивают свои собственные организации, чтобы выявить внутренние сильные стороны, а также области, в которых требуются улучшения. Затем ИТС использует результаты оценки для индивидуализации подготовки кадров для отдельных организаций и группы, с тем чтобы учреждения могли сосредоточиться на устранении недостатков, которые являются наиболее серьезными препятствиями на пути их роста.

После того, как учреждения начинают этот процесс изменений, ИТС обучает высших должностных лиц методикам поощрения чувства ответственности в масштабах всей организации, что имеет важное значение для эффективного осуществления программы. Например, успешное внедрение новой системы оценки результатов, как правило, требует, чтобы лидеры, руководящие изменениями, сформулировали стратегическое видение для персонала, а затем продемонстрировали краткосрочные выгоды, которые обеспечат коллективное участие.

Учебные занятия сопровождались практическими семинарами, в ходе которых участники разрабатывали планы действий и целевые показатели по существенному повышению качества услуг для ММСП. Они также приняли участие в конференции и церемонии награждения Всемирной организации содействия торговле (ВОСТ) и в Международной выставке-ярмарке пищевой промышленности Salon international de l'Alimentation (SIAL) в Париже, где они смогли пообщаться с коллегами, узнать о тенденциях в бизнесе и практике управления и лучше понять, что предприятия в их стране могут противопоставить потенциальным конкурентам.



2



3

1. Поддержка африканских организаций по развитию экспорта, Найроби 2. Поддержка африканских организаций по развитию экспорта, Аккра
3. Африканские организации по продвижению экспорта на конференции WTPO, Париж

Результаты

УСТИ сообщают о значительных улучшениях с начала года, поскольку каждое учреждение разработало и приступило к осуществлению двух связанных с этим планов по совершенствованию внутренних управленческих и оперативных процессов, а также по совершенствованию оказания услуг в области содействия экспорту. Эти планы определяют направление деятельности каждого учреждения и позволяют ему мобилизовать поддержку и ресурсы заинтересованных сторон.

В среднем учреждения, принявшие участие в программе, выполнили свои планы по совершенствованию управления и текущей деятельности на 44 %.

APEX Burkina, организация по продвижению экспорта Буркина-Фасо, пересмотрела роли и обязанности своих сотрудников, создала новую систему управления взаимоотношениями с клиентами и разделила 600 экспортеров на группы на основе их готовности к экспорту. Организация адаптировала свой портфель услуг, с тем чтобы лучше отвечать потребностям различных групп экспортеров. Например, для предприятий, которые уже экспортируют товары, УСТИ может предложить услуги по решению проблем, предоставлению рыночной аналитики и помощь в создании бренда. Предприятиям с высоким экспортным потенциалом организация может помочь с разработкой продукции, наращиванием управленческого потенциала и поиском деловых контактов (B2B) через ознакомительные поездки по рынку и участие в выставках. С компаниями, которые, возможно, будут экспортировать товары в более отдаленном будущем, УСТИ будет работать над обеспечением доступа к финансированию, учебным программам и торговой аналитике.

Управление по содействию развитию Замбии также работает над сегментацией, назначая менеджеров по работе с клиентами для каждой группы клиентов в целях укрепления отношений с экспортерами и оказания индивидуальной поддержки.

Малавийский Центр по инвестициям и торговле пересмотрел свои основные ценности и переработал процесс оценки эффективности, чтобы обеспечить ориентацию персонала на результаты и улучшить качество обслуживания для экспортеров.

Будущее

ИТС будет продолжать развивать сеть учреждений, созданных в рамках проекта MOPSE, и работать с каждым из учреждений, чтобы помочь им продемонстрировать результаты своей деятельности, завоевать доверие и оправдать ресурсы, которые им необходимы для более продуктивной поддержки компаний, стремящихся выйти на международные рынки.

В будущем ИТС планирует применять этот подход в других регионах в рамках своего портфеля услуг, чтобы помочь учреждениям содействия торговле и инвестициям работать наилучшим образом.



Спонсоры

Франция

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Более эффективная поддержка экспортеров из Монголии



Проблема

Торговые палаты играют важнейшую роль в оказании поддержки своим членам в преодолении рисков, издержек и информационных ограничений, препятствующих их конкуренции на международных рынках. Будучи ключевыми представителями бизнеса в диалоге с директивными органами, торговые палаты во всем мире прокладывают путь к созданию более благоприятных условий для предпринимательской деятельности, способствуя тому, чтобы мнение частного сектора учитывалось в процессе разработки политики. В то же время они помогают компаниям лучше понимать и реагировать на новые вызовы на национальном и международном рынках.

Для максимально эффективного выполнения этих функций торговые палаты должны обладать специальными навыками и знаниями: четкими стратегиями и пониманием потребностей своих клиентов, продуманными портфелями услуг и отлаженным управлением в сочетании с точной системой оценки результатов, которая позволяет корректировать деятельность палаты и демонстрирует ее ценность заинтересованным сторонам.

Монгольская национальная торгово-промышленная палата (МНТПП) выходит за рамки традиционных функций и поддерживает стремление предприятий на международные рынки — то, что в других странах обычно делается учреждениями содействия торговле и инвестиционной деятельности, которые финансируются государством.

Решение

ИТС сотрудничает с МНТПП в целях оценки ее деятельности и повышения способности содействовать монгольским компаниям, особенно микро-, малым и средним предприятиям (ММСП), в успешной конкуренции на международных рынках.

В 2016 году, по итогам сравнительного анализа, показатели эффективности МНТПП оказались чуть выше среднего по сравнению с аналогичными организациями в других странах. Несовпадение организационной структуры палаты заявленными целями оказания информационно-пропагандистских и бизнес-ус-

луг подрывает ее эффективность в достижении как того, так и другого. У палаты не было четкого стратегического видения относительно того, каким видам бизнеса отдавать приоритет при оказании поддержки.

Кроме того, в ходе анализа было установлено, что в МНТПП отсутствует системная организация предоставляемых услуг исходя из потребностей клиентов и способов их оказания. В основном это было связано с отсутствием информации о том, кто является клиентом палаты и что им необходимо.

Измерение результатов было затруднено из-за отсутствия согласованного и поддающегося количественной оценке набора ключевых показателей эффективности. В результате, например, реагирование на деловые потребности клиентов часто пересекалось с мерами, направленными на увеличение и отслеживание выручки за счет членских взносов, причем обе цели конкурировали между собой, а не дополняли друг друга. Кроме того, внутренние процессы МНТПП чаще всего не сопровождались никакой документацией; отсутствие систематического управления знаниями затрудняло изучение накопленного опыта и формирование общеорганизационной памяти.

В рамках своего подхода AIM for Results, который включает в себя оценку деятельности организаций по поддержке предпринимательства, разработку планов совершенствования и последующую оценку прогресса, ИТС и МНТПП объединили усилия для разработки и осуществления плана реагирования на выявленные недостатки. В последующем ИТС провел повторный сравнительный анализ для оценки того, насколько улучшилась работа МНТПП.

Результаты

Повторный анализ, проведенный в 2018 году, показал, что эффективность деятельности МНТПП улучшилась по нескольким направлениям. Палате удалось более точно согласовать свою операционную структуру с организационной стратегией, тем самым повысив эффективность работы, сократив случаи дублирования функций, перераспределив роли среди персонала и выявив пробелы в системе кадров.



1. Текстильная фабрика, Монголия 2. Сортировка овечьей шерсти 3. Seabuckthorn cosmetics ©shutterstock.com

Сама разработка стратегии стала непрерывным процессом внутри МНТПП, в рамках которого оперативный и управленческий персонал активно участвует в распределении общеорганизационных ресурсов. Эти решения принимаются на основе реальных потребностей и ожиданий клиентов, которые учреждение сейчас регулярно оценивает.

Новый процесс выработки стратегии отражает обновленную организационную культуру МНТПП, ориентированную на клиентов, которые теперь распределены по группам на основе матрицы, учитывающей уровень готовности компании к экспорту. Благодаря этому МНТПП может предложить каждому клиенту такой спектр услуг, который наилучшим образом отвечает его потребностям. Отдельно поощряется приобретение членства в палате: компаниям присваивается один из пяти статусов — от «классического» до «бриллиантового» — причем клиенты последней категории получают особые привилегии и льготы.

МНТПП в настоящее время систематически измеряет степень удовлетворенность клиентов, чтобы предлагать оптимальные с точки зрения их потребностей услуги. МНТПП также создала новый отдел по работе с клиентами и использует свою новую систему управления взаимоотношениями с клиентами для взаимодействия с различными сторонами, вовлеченными в деятельность учреждения, на правительственном, институциональном и корпоративном уровнях.

Что касается измерения результатов, то МНТПП в настоящее время имеет структуру, связывающую организационные результаты с работой персонала и включающую в себя полный набор ключевых показателей эффективности на уровне всей организации, конкретных департаментов и отдельных сотрудников. Персонал положительно оценивает признание индивидуального вклада в достижение организационных целей, что способствует повышению общего морального духа и производительности труда.

МНТПП также разработала систему управления рисками, такими как финансовые проблемы, политические изменения и утеря информации. Это позволило повысить эффективность работы, что подтверждается аккредитацией МНТПП в соответствии со стандартом ISO для документооборота.

Общий контрольный балл МНТПП повысился с уровня, чуть выше среднего, до «хорошо». По мере продолжения осуществления реформ возможны дальнейшие улучшения.

Повышение внутренней эффективности сопровождалось расширением возможностей поддержки национального бизнеса. На октябрьской конференции Всемирной организации содействия торговле, которая проходила в Париже, МНТПП получила специальную награду за свою работу по увеличению доходов населения и созданию рабочих мест в сельских районах путем диверсификации продукции и создания добавленной стоимости в отрасли по выращиванию облепихи (ягоды, используемые в пищевых, косметических и лекарственных средствах) и производству овечьей шерсти.

Будущее

ГТС ведет работу с торговыми палатами других стран в надежде применить подход, использованный при сотрудничестве с МНТПП. Региональные семинары-практикумы в Восточной Африке заложили основу для того, чтобы действующие в этом регионе организации-объединения по принципу членства стали более финансово устойчивыми и более полезными для своих клиентов. ГТС распространяет полученный положительный опыт среди торговых палат других стран путем детального описания практических примеров своей работы; следующая подобная возможность в форме семинара-практикума запланирована на Конгресс торговых палат, который пройдет в Бразилии в июне 2019 года.



Спонсоры

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



> 40 млн долл. США — объем ожидаемых инвестиций, привлеченных в сектор по выращиванию кокоса в Карибском регионе



22 % — рост доходов производителей какао и батата в Гане



250 000 долл. США — объем продаж соевых бобов во Вьетнам и Нидерланды фермерами из Того

Резюме

В 2018 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.

Экспортеры из **Того** реализовали соевые бобы стоимостью 250 000 долларов США новым клиентам во Вьетнаме и Нидер-

ландах после того, как благодаря консультациям ИТС им удалось улучшить внутрикорпоративные процедуры и заключить сделки с покупателями. Продажи во Вьетнам помогли более чем 500 местным производителям компенсировать снижение спроса со стороны Индии.

В **Сенегале** экспортеры манго при поддержке ИТС увеличили экспорт на 7,7 % по сравнению с предыдущим годом после участия в выставке FruitLogistica в Берлине. ИТС также провел работу с сенегальскими производителями манго в целях улучшения брендинга и маркетинга компаний-экспортеров, в частности путем создания новых этикеток и нового логотипа.

В **Гане** ИТС совместно с организациями Fairtrade Africa, Chocolats Halba (аффилированной со швейцарским розничным кооперативом) и Союзом фермеров Куара Коккоо продемонстрировали, что создание альянсов между ключевыми заинтересованными сторонами производственно-сбытовой цепочки оказывает положительное влияние на доходы фермеров, диверсификацию культур и распространение экологически разумных методов ведения сельского хозяйства. В 2018 году 420 фермеров, непосредственно охваченных проектом, увеличили свои доходы на 22 %.

В **Гайане, на Ямайке** и в **Доминиканской Республике** ИТС и партнеры, включая Карибский институт сельскохозяйственных исследований и разработок (КАРДИ), создали альянсы международных брендов производителей кокоса, фермеров и исследователей. Они способствовали привлечению корпоративных инвестиций на сумму около 40 млн долл. США в перерабатывающие предприятия, питомники и проекты по диверсификации сельскохозяйственных культур.

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 ММСП преодолеть эти барьеры.



1. Бизнес-тренинг по электронной коммерции, Сальвадор 2. Семинар по электронной коммерции, Руанда

Ключевые результаты



250 предприятий из Руанды прошли обучение навыкам электронной торговли



200 предприятий, принадлежащих женщинам в Центральной Америке, получили содействие в вопросах выхода на онлайн-рынки подарков и предметов домашнего декора

Резюме

В **Руанде** ИТС оказывал поддержку ММСП в наращивании их потенциала по сбыту товаров и услуг через онлайн-каналы. В дополнение к обучению около 250 предприятий различным аспектам электронной торговли, таким как исследование рынка, реклама и принципы функционирования виртуальных торговых площадок, ИТС подготовил 17 «тренеров», которые будут работать непосредственно с предприятиями из Руанды. При сотрудничестве с международной логистической компанией DHL ИТС создал центр обслуживания электронной торговли, чтобы предоставить руандийским фирмам доступ к консультационной поддержке, а также помощь в хранении, инвентаризации, упаковке и доставке товаров внутренним и международным клиентам.

В **Сенегале** ИТС сотрудничал с национальным органом по содействию торговле, ASEPEX, и Сенегальским центром по вопросам торговли, — организацией, которая ведет свою деятельность при поддержке правительства и которая поощряет электронную торговлю, — в целях создания платформы электронной коммерции *made-in-senegal.org*, которая предлагает более 100 товаров для продажи от 17 компаний.

ИТС работает с промышленными предприятиями среднего размера в **Катаре**, чтобы помочь им выйти в сегмент электронной коммерции B2B путем отладки необходимых для этого процессов: производство контента, управление запасами и работа с грузами и логистикой.

В шести странах Центральной Америки ИТС сотрудничает с местными учреждениями содействия торговле и инвестицион-

ной деятельности (УСТИ) в целях вовлечения 200 предприятий, принадлежащих женщинам, в глобальный рынок подарочной продукции и товаров для домашнего декора посредством улучшения качества их товаров и онлайн-продаж.

В **Азербайджане** ИТС обучает компании с опытом электронной коммерции передовым навыкам обработки запросов цены, счетов и платежей, а также пониманию экспортной логистики и настройке коммерческих предложений для конкретных онлайн-рынков.

ИТС провел обучение УСТИ по вопросам электронной торговли в десяти странах Африки, Южной Америки и Центральной Азии, с тем чтобы они могли более продуктивно оказывать содействие местным фирмам в вопросах ценообразования и позиционирования своей продукции в интернете, а также повышения конкурентоспособности на интернет-рынках.

Спонсоры в 2018 г.

Основные спонсоры

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

Спонсоры отдельных проектов

Coop Genossenschaft / Chocolats Halba / Sunray, Enhanced Integrated Framework, Африканский гарантийный фонд, Великобритания, Всемирная торговая организация, Всемирный банк, Германия, Европейский союз, Единая ООН, Западноафриканский экономический и валютный союз (UEMOA), Канада, Карибский банк развития, Катарский банк развития, Китайский стипендиальный совет, Международная корпорация исламского торгового финансирования, Международная организация по миграции Японии, Международная организация труда, Нидерланды, Нидерланды, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, США, Фонд Макса Хавелаара, Фонд ЦУР, Швейцария, Швеция

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Привлечение иностранного венчурного финансирования в IT-сектор Уганды



Проблема

Говорят, что талант распределен по миру равномерно, а возможности — нет. Какими бы перспективными ни были их бизнес-идеи, потенциальные предприниматели во многих развивающихся странах сталкиваются с проблемами, с которыми не сталкиваются их коллеги в других странах. Отделить их от рынков может слабая физическая инфраструктура. Может быть недоступным кредитование; юридические и нормативные барьеры могут мешать созданию нового предприятия.

В Африке цифровая экономика помогла устранить некоторые барьеры для предпринимателей. IT-стартапы привлекают клиентов через интернет на их мобильных устройствах. Платформы облегчают поставщикам и клиентам общение внутри страны, в других странах Африки и за рубежом. Но даже самые перспективные молодые компании сталкиваются с серьезными проблемами доступа к финансовым ресурсам. Банки, как правило, требуют предоставления серьезного залога и назначают высокие процентные ставки, чего большинство малых предприятий просто не могут себе позволить, и в результате они зависят от заемных средств, предоставленных друзьями и родственниками. Многим приходится мириться с тем, что их компании стагнируют или, что еще хуже, разоряются, но отнюдь не из-за неспособности конкурировать или непривлекательного предложения, а из-за недостатка капитала для ведения бизнеса и расширения.

Решение

В рамках инициативы нидерландского Целевого фонда IV (НЦФ IV), представляющей собой многостороннее и мультипроектное партнерство с Нидерландским правительственным центром по содействию импорту из развивающихся стран (СВИ) ИТС работает над повышением международной конкурентоспособности микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в зарождающемся секторе информационных технологий Уганды.

Участие ИТС в технологическом секторе Уганды, которое началось в 2014 году, осуществляется на трех уровнях: укрепление потенциала и поддержка развития международного бизнеса для молодых предприятий; партнерство с местными

ИТ-центрами для укрепления деловой экосистемы; и координация с правительственными министерствами и ведомствами для улучшения нормативной среды.

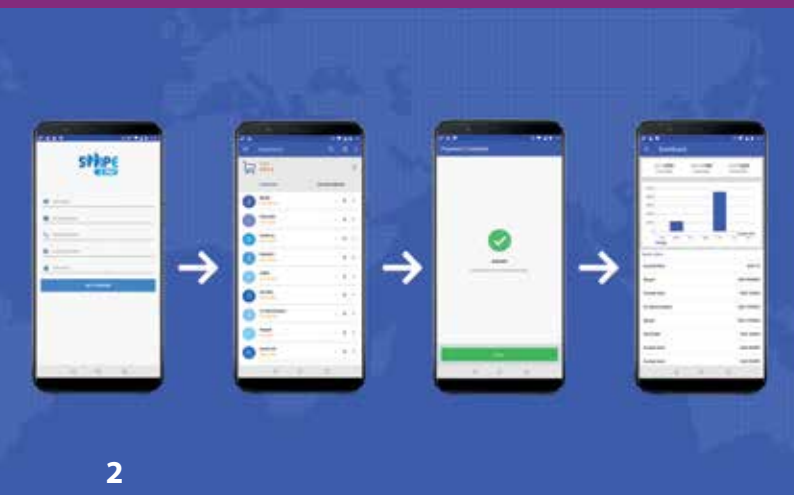
Перспективные угандийские компании из широкого спектра отраслей — от финансовых технологий до электронной торговли, образования и сельского хозяйства — получают образовательные и консалтинговые услуги, адаптированные к их уровню «зрелости» и специализации с целью оказания поддержки в развитии бизнес-идеи и удовлетворении рыночного спроса. Участие в региональных и международных выставках способствует развитию деловых контактов (B2B) с потенциальными клиентами. ИТС уделяет особое внимание созданию возможностей для компаний с женщиной-руководителем и женщин в технологическом секторе в целом. Что важно, ИТС стремится восполнить нехватку на местах венчурного капитала и других источников финансирования путем укрепления связей с международными инвесторами и партнерами.

Результаты

Компания Leapfrog Ventures, токийская венчурная фирма, которая была одним из инвесторов, привлеченных ИТС в Уганду, вложила средства в две молодые угандийские компании из сектора финансовых технологий, что позволило им избежать ограничений, связанных с недостатком капитала, и инвестировать в улучшение своих продуктов и выход на новые африканские рынки.

Проект Xente, который получил 100 000 долларов США в виде инвестиций от Leapfrog Ventures, разрабатывает для африканских компаний и их клиентов мобильные платежные системы для безналичных платежей. Swipe2pay, которая занимается обработкой платежей и управлением облачным бизнесом и системой управления запасами для предприятий розничной торговли и дистрибьюторов, получила 40 000 долларов США, которые стали первыми внешними инвестициями для этой фирмы.

Оба стартапа связаны с работой ИТС в Уганде. По словам исполнительного директора Swipe2pay Соломона Китумбы, эти связи повысили к ним доверие со стороны Leapfrog Ventures,



1. Мама Али, владелица магазина и пользователь Swipe2pay 2. Приложение Swipe2pay 3. Молодая IT-компания из Уганды

когда ИТС привезла основателя японской компании Такуму Теракобу в столицу Уганды город Кампала.

«Наше участие в НЦФ IV послужило основой доверия инвестора, поскольку мы получали поддержку от надежной организацией, а не работали в одиночку, — пояснил Китумба. «Это помогло укрепить доверие к нам. Затем ИТС организовал для нас официальную встречу. Именно здесь мы должны были сотворить чудо, и да, мы его зацепили». Китумба отметил, что Leapfrog Ventures особенно понравились усилия Swipe2pay по предоставлению малым предприятиям возможности использовать данные об эффективности бизнеса — вместо залога — для получения небольших займов.

ИТС также организовал встречу Теракобу с главным исполнительным директором и сотрудниками компании Xente Алланом Рвакатунга. За два дня работы Рвакатунга и его соучредители встретились с японским инвестором, который «сказал, что ему понравился бизнес и команда, и он хочет вложить средства».

Теракобу отметил, что компании Xente и Swipe2pay предоставляют высококачественные решения проблем, стоящих перед развивающейся экономикой в Африке. «Если бы ИТС не пригласил меня в Кампалу, я бы не встретился с ними и не имел бы возможности инвестировать в Уганду», — добавил он.

«Если бы ИТС не пригласил меня в Кампалу, я бы не встретился с ними и не имел бы возможности инвестировать в Уганду»

Такума Теракобу, основатель Leapfrog Ventures

С момента создания в июле африканского фонда в размере 4,5 млн долларов США из Кигали, Руанда, Leapfrog Ventures инвестировала в девять стартапов в Восточной Африке и планирует в течение трех лет инвестировать в 200 молодых компаний континента.

Будущее

Swipe2pay использует инвестиции для финансирования расширенных вычислительных мощностей и облачных сервисов, которые позволят компании расширить бизнес до обслуживания тысяч клиентов. Компания планирует начать работать в Руанде и Кении к середине 2019 года.

Xente также имеет амбициозные планы по улучшению своей продукции и увеличению числа клиентов как в Уганде, так и на четырех других африканских рынках.

В настоящее время ИТС работает над развитием более 50 технологических стартапов в Уганде и привлечением большого объема инвестиций в местную бизнес-экосистему. Новую выборку предпринимателей планируется представить в середине 2019 года. Методики, разработанные командой ИТС по развитию IT-сектора, предусматривают более масштабное развертывание в Уганде и других странах Африки к югу от Сахары.



Спонсор

Нидерланды

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Альянсы ради действий: стимулирование инвестиций в кокосовую промышленность Карибского бассейна



Проблема

Мелкие фермерские хозяйства и предприятия в развивающихся странах часто испытывают трудности с вовлечением в национальные, региональные и международные цепочки создания стоимости. В результате, даже когда мировой спрос на выращиваемые ими культуры высок, они не получают более высоких доходов, денежных потоков и более устойчивых источников средств к существованию.

Отрасль по выращиванию кокоса в Карибском бассейне является ярким примером этого явления. Спрос на кокосовое масло, молоко и другие продукты растет на фоне изменения предпочтений потребителей. Согласно оценкам, полученным в ходе исследования ИТС и Университета Дьюка, продажи только органического кокосового молока к 2024 году более чем удвоятся и достигнут 4,6 млрд долл. США. И все же карибские фермеры, выращивающие кокос, получили меньше выгод от бума, чем их конкуренты в Юго-Восточной Азии.

Насчитывающий не одно десятилетие порочный круг низких цен, продолжительное недофинансирование и слабые связи с международными рынками привели к тому, что местным фермерам приходится строить бизнес на основе стареющих, непродуктивных плантаций, уязвимых для вредителей и болезней, а также ограниченных перерабатывающих мощностей. Возрождение производства требует увеличения поставок высококачественных семян орехов и рассады. Увеличение производства наряду с улучшением связей с потребительскими рынками поможет повысить доходы тысяч фермеров.

Решение

Для оживления кокосовой промышленности в Карибском бассейне ИТС и его партнеры с 2014 года работают над созданием альянсов между участниками на каждом этапе этого процесса, начиная с исследований и разработок и выработки политики и заканчивая производством, переработкой и коммерциализацией. Целью является стимулирование инвестиций в наращивание устойчивых поставок и коммерческих мощно-

стей. Этот подход, получивший название «Альянсы ради действий», сочетает техническую поддержку и инвестиции с международными рыночными связями, что приводит к увеличению создаваемой стоимости и повышению доходов для мелких производителей кокосовых орехов, а также мелких и средних переработчиков.

Чтобы улучшить управление сектором и устранить пробелы в его конкурентоспособности в целом, ИТС объединил усилия с Карибским институтом сельскохозяйственных исследований и разработок (КАРДИ), Группой государств Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ) и сетью местных и региональных партнеров. Благодаря финансированию со стороны Европейского союза они вместе мобилизовали более 2000 производителей кокосовых орехов и 450 специалистов, оказывающих образовательно-консультативные услуги, и создали партнерские объединения в одиннадцати странах: Антигуа и Барбуде, Барбадосе, Белизе, Доминике, Доминиканской Республике, Ямайке, Гайане, Сент-Люсии, Сен-Винсенте и Гренадинах, Суринаме и Тринидаде и Тобаго.

На каждом этапе цепочки создания стоимости лица, ответственные за разработку политики, покупатели, исследователи и финансовые учреждения ведут работу с фермерскими организациями, чтобы снизить риски и согласовать политику в поддержку расширения производства и коммерциализации кокосовых орехов. Поскольку для того, чтобы вновь посаженные кокосовые пальмы начали давать плоды, пригодные для продажи, требуется от пяти до восьми лет, чтобы на этот период создать для фермеров стабильные источники дохода, им оказывается поддержка в выращивании пригодных альтернативных культур, таких как какао, бананы и перец, а также в увеличении объемов производства кокосовой воды, масла и молока, имеющего более высокую добавленную стоимость.

Этот процесс включал в себя техническую и нормативную поддержку, в том числе образовательно-консультативные услуги для фермеров и помощь переработчикам в соблюдении международных стандартов в области здравоохранения и безопасности.



1. Кокосовый питомник, Доминиканская Республика 2. Тренинг по агротехнике, Доминиканская Республика 3. Обучение разработке продукта 4. Ведущий фермер, Гайана

Результаты

Через четыре года реализации проекта его результаты заметны на трех уровнях: инвестиции, создание отраслевых сообществ, технический потенциал и обучение.

Улучшение долгосрочных экономических перспектив сектора открыло путь для новых коммерческих инвестиций в кокосовую промышленность региона. На Ямайке организации-партнеры, такие как Совет по кокосовой промышленности (CIB), Совет по научным исследованиям (SRC), Агентство по развитию сельского хозяйства (RADA), Банк развития Ямайки (DBJ) и Сеть финансов и инвестиций для мелких фермеров и агро-МСП (SAFIN) создали устойчивый механизм финансирования для мелких фермерских хозяйств, в результате чего крупные компании наряду с небольшими местными производителями — Barnhill Organics и Swaby's — взяли на себя инвестиционные обязательства общей стоимостью более 22 миллионов долларов США. В Гайане запланированы инвестиции в размере 16 млн долларов США, которые пойдут на развитие новых перерабатывающих мощностей для таких товаров, как обезвоженный кокос, кокосовое масло и торф из кокосовой шелухи. В Доминиканской Республике организация Bananos Ecológicos de la Línea Noroeste (BANELINO), объединение семейных фермерских хозяйств, производящих в соответствии с принципами справедливой торговли органические бананы, поставляемые за рубеж, присоединилась к движению «Альянсы ради действий» для диверсификации производства кокосовых орехов с целью повышения финансовой безопасности и устойчивости к изменению климата.

Альянсы между государственными органами, крупными и малыми предприятиями, фермерскими группами, частными учреждениями и учреждениями, занимающимися финансированием развития, а также туристической отраслью способствовали улучшению деловой среды и снижению риска инвестиций в кокосовый сектор Карибского бассейна, создав при этом механизмы для того, чтобы в процессе разработки соответствующих норм учитывалось мнение мелких хозяйств. Более прочные связи между фермерами и переработчиками



Улучшение перспектив для сектора кокосовых орехов Карибского бассейна привело к инвестициям в размере 40 млн долларов США

должны способствовать смещению отрасли в сторону рынков с более высокой добавленной стоимостью, где реализуются товары, произведенные из кокосовых орехов.

Более 2000 фермеров, четверть из которых женщины, прошли подготовку по методам устойчивого ведения сельского хозяйства, включая рациональные с точки зрения климата методы ведения сельского хозяйства, призванные поддерживать производство и уровень доходов в условиях изменения климата. Для расширения масштабов этой работы была создана система взаимного обучения и обмена знаниями при участии 600 фермеров, которые в настоящее время более тесно связаны с исследовательскими и консультационными службами, покупателями и инвесторами. Тридцать агроперерабатывающих предприятий теперь также связаны с мелкими фермерами и прошли обучение по соответствию международным стандартам качества и безопасности пищевых продуктов, а также методам бережливого производства, снижающим отходы.

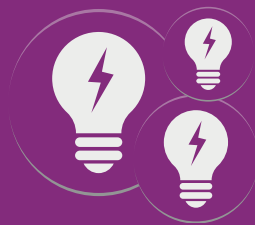
Будущее

С одобрения Совета Карибского сообщества по торговле и экономическому развитию и Директората Карибского форума ИТС и КАРДИ представили Европейскому Союзу предложение о реализации в период с 2019 по 2023 год второго этапа проекта, который будет направлен на увеличение результативности и масштабов проводимых мероприятий с особым акцентом на сельском хозяйстве с учетом проблематики климатических изменений.



Спонсор

Европейский союз



Включение компаний из Афганистана в международные цепочки добавленной стоимости



Проблема

Четыре десятилетия конфликта разрушили экономику Афганистана и оставили его с одной из крупнейших в мире диаспор перемещенных лиц. Война разрушила физическую инфраструктуру страны и нарушила давние торговые и транспортные связи. Воздействие на рабочую силу страны было еще более драматичным. В настоящее время шесть миллионов афганцев проживают в Иране, Пакистане и других странах, и, по оценкам, еще 2 миллиона были вынуждены покинуть свои дома внутри Афганистана. Почти 15 процентов беженцев в мире являются выходцами из Афганистана, уступая по количеству лишь Сирии. С начала широкомасштабной репатриации в 2002 году более 5,2 миллиона афганских беженцев добровольно вернулись в страну. Трансграничное движение продолжается в обоих направлениях между Афганистаном и его соседями. К числу проблем, связанных с перемещением населения, относится засуха, усугубляемая изменением климата, которое сказывается на сельском хозяйстве, а вместе с ним и на средствах к существованию в сельских районах, где проживает 70 процентов населения страны.

Афганистан, который присоединился к Всемирной торговой организации в 2016 году, стремится использовать торговлю для стимулирования инклюзивного роста, развития и создания рабочих мест в качестве средства укрепления внутреннего мира и стабильности. Создание рабочих мест, особенно для молодежи и сельского населения, имеет решающее значение как для социальной стабильности, так и для предоставления потенциальным или возвращающимся мигрантам стимула остаться. Создание добавленной стоимости — ключ к увеличению и улучшению рабочих мест — является главным приоритетом для государственных органов и частного сектора. В рамках работы, осуществляемой при поддержке ИТС, афганское правительство провело широкие консультации с частным сектором в целях выявления возможностей на международном рынке и разработки национальной экспортной стратегии и приступило к пересмотру торговой политики и условий предпринимательской деятельности в целях устранения препятствий на пути успешного экспорта.

Однако реформ внутри страны, даже в сочетании с более низкими барьерами на экспортных рынках, недостаточно для осуществления торговли. Афганским предприятиям необходимо, но недостаточно соответствовать международным стандартам на продукцию; они также должны налаживать связи с партнерами в других странах.

Несмотря на годы беспорядков, некоторые отрасли экономики Афганистана продолжают использовать богатое наследие страны для производства высококачественных кустарных товаров, таких как одежда, шелк и кашемир, а также продуктов питания, таких как шафран, сухофрукты и орехи. Но даже этим компаниям сложно включиться в международные цепочки создания стоимости.

Решение

Инициатива ИТС «Этичная мода» призвана улучшить условия жизни тысяч ремесленников и фермеров Афганистана, занятых в модной отрасли и секторе по производству деликатесных продуктов питания, путем содействия их выходу на прибыльные нишевые рынки в Европе и по всему миру. Цель инициативы заключается в том, чтобы использовать ответственную торговлю, опирающуюся на соблюдение этических норм в торговле и создание потенциала ИТС, для повышения доходов и создания рабочих мест, особенно для перемещенных лиц, возвращенцев и потенциальных мигрантов.

В Кабуле и западном городе Герат ИТС объединил свои усилия с шестью социальными предприятиями — двумя в шелковой и швейной промышленности и еще четырьмя, занимающимися шафраном, сухофруктами и орехами, — поддерживая их рыночными связями и консультируя по вопросам разработки продукции, а также предоставляя техническую экспертизу для модернизации бизнес-процессов и повышения качества и эффективности.

Были налажены рыночные связи с покупателями, включая шеф-поваров ресторанов в США, испанского ритейлера специй Fleur de Sel и Берлинский модный бренд Zazi Vintage.



2



3



4

1. Профессиональный ткач и специалист по окрашиванию Салех Мохамед 2. Вышивка 3. Али Латифф, прядильщик шелка в Герате 4. Сортировка сухофруктов



450 000 долл. США
объем годового экспорта
высококачественной одежды и продуктов
питания из Афганистана

ММСП из продовольственного сектора получили консультативные услуги по вопросам улучшения упаковки, качества, отслеживаемости товара и соблюдения Кодекса поведения в области трудовой практики, принципов гендерного равенства и охраны окружающей среды, которые действуют в рамках инициативы «Этичная мода». ИТС работает с сетью, насчитывающей около 30 шелкопрядов, ткачей и экспертов по натуральным красителям для производства новых тканей для международных партнеров и для стимулирования инвестиций в увеличение производственных мощностей с помощью прядильного оборудования, импортируемого из Индии.

Одна из социальных фабрик, Zarif Design, является совместным предприятием с Zazi Vintage по производству линии одежды, изготовленной в Афганистане, которая должна поступить в продажу весной 2019 года в интернет-магазине предметов роскоши MatchesFashion.com.

В первый год реализации инициатива уже привела к росту объема продаж до 450 000 долларов США, в основном за счет реализации шафрана, продаваемого в Канаде, Испании и Соединенных Штатах. Она способствовала созданию рабочих мест и повышению уровня доходов около 300 ремесленников и фермеров, многие из которых являются вернувшимися на родину мигрантами и вынужденными переселенцами; при этом в целом выгоду от реализации проекта получили приблизительно 1000 человек, так или иначе задействованных в поставках.

Будущее

Получив дополнительное финансирование, ИТС намерен развивать партнерские отношения, созданные им в Афганистане, с тем чтобы охватить большее число товаров, рынков и социальных предприятий и увеличить свой вклад в устойчивое развитие и миростроительство.

Будущая работа будет направлена на внедрение рациональных с точки зрения климата сельскохозяйственных методов, призванных смягчить последствия засухи, которая в настоящее время вынуждает покидать свои дома столько же людей в Афганистане, сколько и вооруженный конфликт. Кроме того, ИТС планирует заниматься диверсификацией, чтобы снизить зависимость домохозяйств от потрясений, связанных с резким изменением цен и спроса. На практике это будет означать, что одно фермерское хозяйство будет иметь несколько источников дохода, некоторые из которых связаны с продуктами питания, такими как шелковица или миндаль, а другие связаны с модой, такими как шелковые коконы или кашемировые козы. Это потребует перехода от нынешней практики, когда фермы, как правило, производят в коммерческих целях только одну культуру и выращивают другие в небольших количествах.

Еще одним направлением деятельности станет привлечение новых инвестиций в афганские социальные предприятия.

1 ЛИКВИДАЦИЯ
НИЩЕТЫ



Спонсор

Европейский союз

Продвижение и активизация всеобъемлющей и экологически безопасной торговли

Расширение экономических возможностей женщин в торговле

Через инициативу SheTrades 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



Обязательства содействовать выходу **1 МИЛЛИОНА** женщин на глобальные рынки через инициативу SheTrades выполнены на два года раньше намеченного срока в 2020 году. **Новый целевой показатель: 3 млн к 2021 году**



10 млн долл. США — объем подтвержденного инвестиционного финансирования для женщин-предпринимателей в Гане, Кении, Нигерии и Замбии через инициативу SheTrades Invest



19 млн долл. США финансирования для компаний, принадлежащих женщинам

Резюме

В 2018 году в рамках инициативы ITC SheTrades почти 4000 женщин-предпринимателей прошли подготовку по вопросам повышения международной конкурентоспособности своих предприятий. Многие из них участвовали в выставках и B2B-мероприятиях, сумев при этом привлечь 19 млн долларов США за счет налаженных деловых контактов

В Содружестве инициатива **SheTrades** была запущена в апреле с целью поддержать экономический рост и создание рабочих мест в **Бангладеш, Гане, Кении и Нигерии**, а также других государствах-членах Содружества, путем расширения участия предприятий, принадлежащих женщинам, в международной торговле и предоставления политикам и участникам торговых переговоров более качественных данных и анализа, необходимых для того, чтобы торговая экосистема более тонко учитывала гендерный фактор.

Новый центр **SheTrades для Ближнего Востока и Северной Африки (MENA)** начал помогать женщинам-предпринимателям региона выходить на международные рынки, развернув мероприятия по наращиванию потенциала в области логистики и транспортных расходов, процедур экспорта, маркетинга в социальных сетях и электронной коммерции.

На страновом уровне правительства **Гамбии и Замбии** предложили ITC создать национальные проекты SheTrades, которые оказывают поддержку женщинам-предпринимателям и поощряют местные органы власти и частный сектор делать больше для расширения прав и возможностей женщин в экономике.

ITC наладил новые партнерские отношения с частным сектором в поддержку расширения экономических прав и возможностей женщин. Логистический гигант компания **UPS** использует свой технический опыт для наращивания навыков в области логистики среди женщин-предпринимателей в **Мексике, Нигерии, ОАЭ и Вьетнаме**.



1. Запуск центров SheTrades на Ближнем Востоке и Северной Африке, Дубай 2. Мероприятие SheTrades для стран Содружества, Бангладеш

В партнерстве с компанией **GroFin**, занимающейся финансированием развития, ИТС приступил к осуществлению инициативы **SheTrades Invest**, предусматривающей выделение финансовых средств в размере 10 млн долларов США небольшим быстрорастущим предприятиям, принадлежащим женщинам, в Африке и на Ближнем Востоке.

В соответствии с Буэнос-Айресской декларацией 2017 года о женщинах и торговле ИТС принимал активное участие в организации технических семинаров для членов ВТО по таким вопросам, как женщины-предприниматели в системе государственных закупок, международные цепочки создания стоимости и улучшение финансовой интеграции.

Глобальная конференция SheTrades в июне собрала в Ливерпуле почти 500 женщин-предпринимателей, которые приняли участие в сотнях встреч в формате B2B с покупателями и инвесторами, а также бизнес-соревнованиях, повлекших за собой инвестиционные предложения для предпринимателей из GroFin, Maersk и Balloon Ventures.

ИТС также обновил приложение и веб-сайт SheTrades, чтобы сделать их более эффективными при низкокачественных подключениях к интернету, а также для повышения точности при сопоставлении потенциальных покупателей и предприятий, принадлежащих женщинам. Уже более 2500 предприятий наладили деловые связи через этот сайт, который способствует созданию сетей, заключению коммерческих сделок и обмену информацией между женщинами-предпринимателями по вопросам ведения трансграничного бизнеса.

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



>1 200 новых возможностей трудоустройства, созданных инициативой «Этичная мода» в Афганистане, Буркина-Фасо, Гаити и Мали



150% — средний рост доходов ремесленников в рамках инициативы «Этичная мода» в Гаити, Буркина-Фасо и Мали



>800 000 долл. США — общий объем продаж, генерированный в 2018 году

Резюме

В 2018 году на социальных предприятиях инициативы «Этичная мода» по всему миру ИТС провел учебные мероприятия по расширению навыков работников в самых разнообразных областях: от ткачества, крашения и изготовления аксессуаров до общего управления бизнесом. ИТС привнес свою систему соблюдения нормативных требований и отслеживаемости продукции в соответствии с отраслевыми требованиями, а также завершил оценку прожиточного минимума в Непале, Эфиопии, Вануату, Буркина-Фасо и Мали.

В **Буркина-Фасо** международные покупатели и трудовые сообщества совместно разработали новые текстильные изделия и предметы интерьера, такие как сумки, футболки и наволочки, как для экспорта, так и для продажи в двух новых выставочных залах, открытых в столице страны городе Уагадугу. Социальное предприятие инициативы «Этичная мода» в стране сотрудничало с японским ритейлером United Arrows для разработки новых текстильных принтов и форм, в ходе которых рабочие изучали сложные методы, которые в будущем будут применяться к их собственному производству. Кроме того, давний партнер программы, дизайнер Вивьен Вествуд, в 2018 году начала работать с ремесленниками в Буркина-Фасо.



1. Шелкопрядение, Афганистан 2. Окрашивание природными красителями, Мали 3. Ремесленник, сотрудничающий с Инициативой «Этичная мода», Буркина-Фасо

В **Афганистане** покупатели одежды и продуктов питания из Европы и США начали закупать шарфы, одежду, шафран и сухофрукты у социальных предприятий в Кабуле и Герате.

В **Гаити** ИТС успешно завершает свой проект, оставляя социальное предприятие в состоянии коммерчески жизнеспособного, независимого бизнес-объекта, который продолжит работать с гаитянскими ремесленниками в соответствии с принципами соблюдения нормативных требований и отслеживаемости продукции.

В Италии ИТС продолжил сотрудничество с социальным кооперативом Lai-toto в целях обучения 35 мигрантов из Буркина-Фасо, Гамбии и Мали навыкам производства кожаных сумок и контроля качества, которые они в настоящее время используют для производства товаров для Fendi и Gucci, предназначенных для итальянского рынка. ИТС расширил географию мероприятий, которые проводятся в рамках инициативы «Этичная мода», до **Кот-д'Ивуара, Ирана, Кении, Мали, Таджикистана, Уганды и Узбекистана.**

Для расширения охвата и увеличения эффективности реализуемых программ ИТС помог создать Альянс ООН за устойчивую моду — целевую группу организаций системы ООН, деятельность которой связана с модой. Инициатива «Этичная мода» также планирует сотрудничать с африканским Фондом моды с целью запуска Impact Fund for Africa размером в 100 миллионов евро, который будет оказывать поддержку талантливым африканским дизайнерам и предпринимателям, работающим в индустрии моды и образа жизни.

Молодежь и торговля

Программа «Молодежь и торговля» опирается на рыночный подход для развития молодежного предпринимательства и потенциала трудоустройства среди молодых людей. В сотрудничестве с учреждениями содействия торговле и инвестициям, бизнес-инкубаторами, учреждениями технического и профессионального образования (ТПО) и субъектами частного сектора молодые люди получают навыки, которые можно

использовать для того, чтобы заработать в имеющихся рыночных условиях и для создания или развития своих собственных микро-, малых и средних предприятий (ММСП).

Ключевые результаты



1 000 молодых людей прошли подготовку по вопросам предпринимательства и анализа рынка



1 528 молодых людей в Западной Африке приобрели навыки в области агробизнеса, туризма, информационных и коммуникационных технологий, моды и строительства



2 конкурса для молодых предпринимателей на получение денежного приза, обучение и наставническую поддержку



27 ТПО и учреждений поддержки предпринимательства получили помощь в реализации ориентированных на рынок молодежных программ

Резюме

ИТС провел первый в истории **Молодежный форум по** предпринимательству и самозанятости в Дакаре, Сенегал, для обмена передовым опытом и вдохновляющими историями о молодых людях, начинающих бизнес в Западной Африке. На мероприятии, которое было организовано в партнерстве с правительством Сенегала, Международной организацией труда, другими учреждениями ООН и Jokkolabs, сенегальской предпринимательской группой, участвующие органы власти, компании, оказывающие финансовые услуги и другие учреждения приняли декларацию о содействии расширению экономических возможностей молодежи.

В рамках программы расширения прав и возможностей молодежи в **Гамбии** ИТС учредил Фонд профессиональных навыков и занятости молодежи (фонд SKYE) для поддержки профессиональных навыков молодежи на рынке труда. Фонд увязывает



4



5

4. Форум по вопросам молодежного предпринимательства и самозанятости, Сенегал 5. Социальные предприниматели делятся своими идеями, WEDF 2018, Замбия

финансовую поддержку учебных заведений с их эффективностью в удовлетворении потребностей местного рынка труда. Цель такой деятельности — свести к минимуму ситуацию, когда после завершения учебных программ молодые люди все равно не могут найти работу.

ИТС провел два конкурса для молодых социальных предпринимателей, которые могли выиграть денежные призы и поддержку наставника. На Всемирном форуме по развитию экспорта в Замбии, где проводился конкурс с программой Accelerate 2030 и местным бизнес-инкубатором, Ньямука, победителем стала компания DEXT Technology, молодая фирма из Ганы, разрабатывающая инструменты для повышения квалификации молодых людей в области науки, технологий, инженерия и математика. Второй конкурс, проведенный во время Форума YES в партнерстве с Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX), выиграла компания Lafricamobile, сенегальская цифровая платформа, которая соединяет ММСП с операторами связи, чтобы помочь им оптимизировать свои расходы.

ИТС разработал инструмент для сравнительного анализа учреждений ТПО, основанный на существующих методах для оценки и сравнения эффективности учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности. В Шри-Ланке этот инструмент был опробован на экспериментальной основе в пяти учреждениях, что показало его полезность для повышения производительности и лучшего соответствия программ обучения потребностям рынка труда. ИТС также провел анализ экосистемы поддержки предпринимательства в Шри-Ланке, чтобы понять пробелы и совпадения в том, как инкубаторы, акселераторы и другие учреждения работают вместе, и определить, как они могли бы более эффективно поддерживать молодых предпринимателей.

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 ландшафта 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



>55 000 пользователей Карты устойчивости, платформы ИТС, ориентированной на устойчивое развитие



>1 400 политиков, отраслевых ассоциаций и предприятий, прошедших обучение по стандартам добровольной устойчивости, возможности доступа на рынки и использование инструментов устойчивости ИТС



40 компаний в Марокко и Кении повысили устойчивость к рискам, связанным с изменением климата

Резюме

Карта устойчивого развития, платформа ИТС для устойчивой торговли, расширена и включает в себя публичные профили для более чем 55 000 компаний — покупателей, переработчиков, производителей и производителей — что позволяет им продемонстрировать практику устойчивого развития и наладить связи друг с другом. Модуль этой системы, посвященный стандартам, известный как «Карта стандартов», предоставляет подробную информацию о 250 инициативах в области устойчивого развития, помогая производителям понять, каким образом можно выполнить требования для сертификации и получить сертификацию.



1.-2. Выращивание и поставка срезанных цветов, Кения ©ИТС/Tardy 3. Фабрика по производству чая, Кения ©ИТС/Tardy

Для фонда **eco.business**, инвестиционной инициативы в поддержку устойчивого развития, поддерживаемой государственными банками развития и частными инвесторами, ИТС разработал инструмент бенчмаркинга, который использует картографические данные стандартов, чтобы помочь определить, достаточно ли предприятия соответствуют критериям устойчивости, касающимся биоразнообразия и сохранения ресурсов, для получения финансирования. Фонд предоставляет кредиты местным банкам Латинской Америки, которые в настоящее время используют этот инструмент для оценки практики обеспечения устойчивости потенциальных заемщиков в сельскохозяйственном секторе, главным образом фермерских хозяйств и фермерских кооперативов.

Деловая сетевая платформа инициативы «Этичная торговля», объединения предприятий, профсоюзов и групп гражданского общества по поощрению прав трудящихся, была включена в **ИТС SustainabilityXchange (SxX)**. Это слияние позволило платформе ИТС, которая помогает участникам цепочки поставок получить доступ к информации об устойчивом производстве, выйти за рамки сельского хозяйства. Данный шаг оправдал себя с точки зрения расширения охвата платформы: онлайн-трафик более чем удвоился, причем более четырех пятых новых регистраций поступает от сообщества инициативы «Этичная торговля».

ИТС заложил основу для создания новой онлайн-платформы — **ИТС Gateway** — для повышения социальной устойчивости в текстильных и швейных цепочках создания стоимости. Работая с Проектом социально-трудовой конвергенции, инициативой частных компаний, разработчиков стандартов, верификаторов, правительств и групп гражданского общества по улучшению условий труда в швейной и обувной промышленности, ИТС обучил более 400 объектов, верификаторов и брендов тому, как сделать так, чтобы социально-трудовые аудиты были более эффективными и продуктивными.

ИТС успешно организовал первое вручение премии **Города Европейского союза за справедливую и этичную торговлю** в рамках инициативы ЕС по признанию и вознаграждению местных органов власти за поддержку устойчивой торговли. Общий приз за 2018 год выиграл бельгийский город Гент, который будет сотрудничать с ИТС в рамках проекта по укреплению потенциала местных органов власти в развивающихся странах в целях расширения справедливой и этичной торговли в местных деловых экосистемах.

В текстильной и агроперерабатывающей промышленности **Марокко**, а также в **кенийских** отраслях по производству чая, кофе и срезанных цветов ИТС оказал поддержку 40 ММСП в разработке стратегий адаптации к изменению климата и определении конкретных инвестиций для повышения устойчивости к изменению климата. В партнерстве с международными покупателями, финансовыми учреждениями и партнерами по «зеленым» технологиям предприятия в настоящее время реализуют такие стратегии, как получение международной сертификации в области экологического менеджмента или замена дровяного топлива на солнечную энергию.

В документе «Состояние устойчивых рынков в 2018 году: статистические данные и новые тенденции», совместной ежегодной публикации ИТС, Исследовательского института органического сельского хозяйства (FiBL) и Международного института устойчивого развития (IISD), изложено общее представление о развитии сертифицированного сельского и лесного хозяйства.

Спонсоры в 2018 г.

Основные спонсоры

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

Спонсоры отдельных проектов

Австралия, Африканский гарантийный фонд, Великобритания, Всемирный фонд дикой природы, Германия, Дания, Европейский союз, Единая ООН, Канада, Китайский стипендиальный совет, Комитет по связи Европа-Африка-Карибско-Тихоокеанский регион, Макдональдс, Мали, Международная исламская торговая финансовая корпорация, Международная организация по вопросам миграции, Нидерланды, Норвежский совет по делам беженцев, Платформа Инициативы по устойчивому сельскому хозяйству, Продовольственная и сельскохозяйственная организация, Ситибанк, США, Финансы в движении, Фонд Макса Хавелаара, Франция, Швейцария, Швеция, Япония

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Финансирование предпринимательства и создание рабочих мест в Гамбии



Проблема

Для стран, сталкивающихся с высоким уровнем безработицы и неполной занятости, предпринимательство является одним из потенциальных путей создания дополнительных рабочих мест более высокого качества, особенно для молодежи. Именно такая ситуация сложилась в Гамбии, где отсутствие возможностей трудоустройства для молодежи является важным фактором, стимулирующим высокие темпы незаконной миграции в другие страны Африки и Европы.

Но предприниматели в этой западноафриканской стране сталкиваются с серьезным препятствием для открытия и расширения своего бизнеса: хронической нехваткой финансирования. На кредитование частного сектора в Гамбии приходится лишь 15 % валового внутреннего продукта (ВВП), что значительно ниже среднего показателя по Западной Африке, составляющего 59 %. Доступ к финансированию особенно затруднен для молодых предпринимателей, которые сообщают, что высокие процентные ставки и требования относительно обеспечения, значительно превышающие стоимость кредита, препятствуют их способности создавать новые предприятия и наращивать инвестиции в создание рабочих мест. Микро-, малым и средним предприятиям (ММСП), на которые в Гамбии, как и в других странах, приходится основная часть занятости, труднее, чем их более крупным конкурентам, получить финансирование.

Решение

В рамках проекта расширения прав и возможностей молодежи, являющегося более широкой инициативой по содействию повышению квалификации и созданию возможностей для достойного трудоустройства молодежи в Гамбии, ИТС разработал три программы, призванные помочь предпринимателям и предприятиям получить доступ к стартовому и оборотному капиталам.

Первая из этих программ — система мини-грантов, ориентированная на низовых предпринимателей, с целью предоставления им возможности приобретать оборудование, материалы, разрешения и другие критически важные для бизнеса ресурсы. Кандидаты на получение мини-гранта представляют план с описанием своих бизнес-идей и в случае успеха получают до 1000 долларов США на развитие, а также поддержку в виде обучения финансовому планированию и практическим методам финансового учета.

Для реализации программы мини-грантов ИТС начал сотрудничать с Национальной ассоциацией кооперативных кредитных союзов Гамбии (НАККСГ), местным финансовым учреждением. Участники программы, получившие грант, представляют счета-фактуры для своих запланированных покупок в НАККСГ, которая закупает товары непосредственно у поставщиков и перенаправляет их получателям грантов.

Бубакарр Джайтех

После того, как его попытка вернуться в Европу закончилась тем, что он был заключен в тюрьму за выкуп в Ливии, Бубакарр вернулся в Гамбию в августе 2017 года. Он купил 75 цыплят, намереваясь продать мясо и яйца людям в своей деревне недалеко от столицы, Банджула.

Получив мини-грант в апреле 2018 года, Бубакарр приобрел больше кур, а также оборудование для кормления и корма. Его компания, Sonaba Poultry, теперь официально зарегистрирована; в ее штате числится два сотрудника, а на предприятии теперь выращивается более 1000 кур. Продажи в местные мини- и супермаркеты увеличили его прибыль до 1300 долларов США за шесть месяцев после получения мини-гранта, что почти вдвое больше, чем он планировал.





1. Амет Фааль, владелец магазина Black Star 2. Мухаммед Саннех, руководитель компании Sanneh's Tailoring and Fashion Design Pipeline

Для молодых гамбийских предпринимателей и ММСП, которые в настоящее время не могут получить доступ к банковским кредитам, система мини-кредитов предлагает кредитные продукты по сниженным процентным ставкам и под скромное обеспечение, при этом ИТС предоставляет частичные гарантии по этим кредитам. Кредиты, средний размер которых, согласно прогнозам, составит 3000 долл. США при максимальном размере в 10 000 долл. США, предназначены для финансирования оборудования и оборотных средств до 580 предпринимателей и для расширения деятельности существующих малых предприятий.

Наконец, для быстрорастущих предприятий ИТС создает механизм финансирования с привлечением «инвесторов-ангелов». Благодаря этому молодые предприниматели из Гамбии будут иметь возможность не только получить необходимый капитал, но и оказаться под покровительством наставника. Между тем, для потенциальных инвесторов этот механизм будет служить прозрачным и беспристрастным каналом оценки потенциальных сделок в стране.

Схемы финансирования дополняют работу проекта по расширению прав и возможностей молодежи в целях создания в Гамбии более благоприятной экосистемы для новых и растущих предприятий путем использования адресной государственной поддержки для привлечения частных инвестиций в профессиональную подготовку и создание добавленной стоимости в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности и сфере

услуг. «Tekki fil!» — «работай здесь» на языке волоф — один из слоганов проекта: наличие возможностей для достойной работы у себя на родине показало бы молодым гамбийцам, что у них есть альтернатива «опасному бегству», то есть опасному путешествию по суше через соседние африканские страны и через Средиземное море, чтобы добраться до Европы.

Результаты

По состоянию на конец 2018 года группа представителей Проекта по расширению прав и возможностей молодежи, НАККСГ, правительства Гамбии и трех молодежных бизнес-ассоциаций одобрила 97 мини-грантов — чуть меньше одной из каждых четырех заявок — на общую сумму около 85 000 долларов США. Получатели субсидий, 36 из которых женщины, использовали эти средства для открытия или расширения предприятий в различных отраслях экономики: от птицеводства и сельского хозяйства до общественного питания и пошива одежды. Участники программы сообщают об увеличении своих доходов, как правило, больше, чем прогнозировалось, при этом наиболее успешные предприятия уже начали нанимать новых работников.

В то же время, в рамках программы мини-займов было выделено около 35 000 долларов США, что позволило расширить

Исату Джобе

Поработав в ресторанах туристической индустрии Гамбии, Исату воспользовалась мини-грантом, чтобы открыть ресторан в своем родном городе Фарафенни в регионе Северного берега страны.

В ресторане, где 21-летняя предприниматель, готовит завтрак, обед и ужин, работают три женщины.

Исату говорит, что обучение, которое она получила вместе с грантом, помогло ей более эффективно управлять финансами своего предприятия.





3



4

3. Кебба Тияна, основатель и руководитель компании *Tiyana's Organic Farm* 4. Адама Буттайе, владелец компании *A2 & Sons*

Мам С. Дансо

Получение мини-гранта позволило 32-летней девушке приобрести швейные машины и офисное оборудование, чтобы открыть бизнес по дизайну одежды в своей родной деревне Джаруме Кото в Центральном речном регионе на севере Саамского района.

Благодаря высокому спросу во время религиозных праздников прибыль Мам достигла 400 долларов даже после выплаты заработной платы себе и двум сотрудникам.

Девушка не скучает по своей прежней работе в Банжуле и теперь стремится стать одним из крупнейших предпринимателей в своем регионе.



восемь предприятий в таких секторах, как мода, птицеводство и продовольственное обслуживание. Средства поступают непосредственно от партнерского финансового учреждения — Фонда социального развития, некоммерческого учреждения по финансированию развития, контролируемого Центральным банком Гамбии, которое было отобрано для осуществления программы после проведения конкурсных торгов. Фонд предложил лучшие условия с точки зрения мягких требований к обеспечению — в качестве такого может выступать приобретаемое оборудование — и годовых процентных ставок в размере до 10 % по сравнению с рыночными ставками около 18 %.

Будущее

Первоначально предполагалось, что схема мини-грантов охватит к 2021 году 250 грантополучателей, однако с учетом высокого спроса эта цифра — и соответствующие финансовые ресурсы — могут быть увеличены.

Схема мини-займов будет запущена в 2019 году одновременно с информационно-разъяснительными мероприятиями для потенциальных заемщиков.

ПТС будет поддерживать НАККСГ и Фонд социального развития для создания моста между двумя схемами, чтобы помочь успешным получателям мини-грантов получить доступ к кредитам для развития своего бизнеса. В настоящее время ведется подготовка к созданию гамбийской сети инвесторов-«ангелов» в координации с региональной экосистемой ангельского инвестирования, в частности в рамках партнерства с Африканской сетью бизнес-ангелов.

4 КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ



Спонсор

Европейский союз

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Использование технологий и торговли для создания рабочих мест для беженцев и принимающих общин в Кении



Проблема

Кризисы перемещения населения в настоящее время стали неотъемлемой частью глобального политического ландшафта. Число людей, вынужденно перемещенных из своих домов, остается на исторических максимумах: 68,5 миллиона человек, по данным УВКБ ООН, агентства Организации Объединенных Наций по делам беженцев, и более 25 миллионов из них пересекают границы в качестве беженцев.

Около 85 % перемещенных лиц в мире находятся в развивающихся странах и живут в общинах, которые в материальном плане едва ли находятся в лучшем положении. Кроме того, более половины беженцев в мире находятся в так называемых «затяжных» ситуациях, когда они оказываются в изгнании в принявшей их стране более пяти лет. Шесть с половиной миллионов беженцев находятся в изгнании уже более десяти лет.

Масштабы и продолжительность нынешних ситуаций, связанных с перемещением населения, уже стали настоящим испытанием для принципов и методов разрешения подобных ситуаций, которые были приняты еще в период после 1945 года. Например, гуманитарные учреждения, как правило, предлагают базовое обучение, начальное школьное образование и профессиональную подготовку в таких областях, как пошив одежды, столярное дело, а в последние годы — информационные технологии. Однако такая работа по повышению квалификации, как правило, проводилась в отрыве от реалий рынка труда.

Увязка навыков с реальным рыночным спросом создает для перемещенных лиц возможности получать доходы и накапливать опыт и знания, которые позволили бы им стать более эффективными экономическими субъектами, будь то дома или в стране переселения.

Выход на международные рынки может сыграть полезную роль в создании экономических возможностей в условиях вынужденного перемещения. Это верно для физических товаров, таких как одежда и мебель. Но особенно это касается сферы услуг. Благодаря интернету многие виды работ в секторе услуг можно выполнять удаленно. Через онлайн-платформы, такие как Upwork, Freelancer и Fiverr, компании могут разбить определенную работу

Теоретически, работники в лагере беженцев не нуждаются ни в чем, кроме качественного подключения к интернету, чтобы претендовать на такие задания, как ввод данных, транскрипция и письменные работы. В действительности подача конкурентоспособных предложений требует навыков, знаний и практики.

на ряд задач и пригласить отдельных внештатных работников по всему миру подавать заявки на выполнение каждой из них. Теоретически, работники в лагере беженцев не нуждаются ни в чем, кроме качественного подключения к интернету, чтобы претендовать на такие задания, как ввод данных, транскрипция и письменные работы. В действительности подача конкурентоспособных предложений требует навыков, знаний и практики.

Решение

Инициатива ИТС по трудоустройству и повышению квалификации беженцев развернута в двух крупных лагерях беженцев в Кении, с тем чтобы беженцы и принимающие общины могли использовать возможности международных рынков для реализации предметов домашнего декора и внештатных цифровых услуг. Технично-экономические обоснования показали, что эти два сектора обладают высоким рыночным потенциалом, особенно для клиентов, которые делают ставку на социальное воздействие.

Совместно с норвежским Советом по делам беженцев и другими партнерами ИТС предложил профессиональную подготовку в сочетании с поддержкой развития бизнеса и подключения к рынкам.

В Дадаабе, где проживает около четверти миллиона беженцев из Сомали, эта инициатива началась в мае с цифровой программы обучения и наставничества. В течение пяти месяцев Samasource Digital Basics, найробийский офис некоммерческой организации в Сан-Франциско, которая обучает цифровым навыкам людей, лишенных традиционных путей трудоустройства, обучила около 100 участников проведению интернет-исследований, обработке текстов, переводу и возможностям электронных таблиц, а также обучила их тому, как лучше всего представить себя потенциальным работода-



2



3



4

1. Ремесленники Nyota Farsamo со своими изделиями, Дадааб. © ИТС/Дэвид Мачария 2. Ремесленник во время обучения, Дадааб. © Ботул Халид 3.-4. Участники обучающего курса по онлайн-фрилансу, Дадааб. © Chris Muturi

телям на платформах фриланса. Помимо этого, Samasource и ИТС обеспечили последующую поддержку и наставничество в области профессиональных навыков. Что касается домашнего декора, то кенийское социальное предприятие Tosheka Textiles, специализирующееся на текстильном производстве, организовало подготовку по вопросам разработки изделий группы ремесленников, большинство из которых женщины. Эксперты Goodies African Interiors & Gifts и Afrika Handmade, компаний-ритейлеров предметов домашнего декора, базирующихся в Найроби, провели для ремесленников обучение в сфере управления бизнесом и клиентами, прежде чем помочь им пробиться на рынки в Найроби и за его пределы.

Позднее в том же году ИТС опробовал аналогичный проект, ориентированный на цифровые навыки, в другом поселенческом комплексе — Какуме, на северо-западе Кении, с более чем 180 000 беженцев и просителей убежища, многие из которых прибыли из Южного Судана. Компания Growth Bond, занимающаяся цифровым маркетингом и финансовыми услугами, возглавила работу по обучению беженцев, которая также охватывала интернет-маркетинг в попытке сопоставить творческие таланты участников с рыночным спросом на фриланс-услуги. ИТС организовал семинары по развитию бизнеса и предпринимательства и наставничеству как для фрилансеров, так и для местных предприятий. Urwork, ведущая онлайн-платформа для поиска исполнителей и проектов, провела пятидневный обучающий марафон по фрилансу, в ходе которого участники взаимодействовали с клиентами, отправляли предложения услуг, учились улучшать свои профили и смогли получить небольшой доход.

Результаты

Дополнительное обучение и актуальная информация о рынках трансформировались в возможности заработать как для беженцев в Дадаабе, так и для беженцев в Какуме. В обоих лагерях исполнители успешно конкурировали за выполнение онлайн-проектов. Семьдесят из 83 фрилансеров, прошедших обучение в Дадаабе, объединились в одну группу Dadaab

Collective, предлагая такие услуги, как сбор и ввод данных, техническое письмо, перевод и транскрибирование. Половина из них получила заказы, заработав более 3000 долларов США.

Участники программы обучения в Какуме уже во время прохождения курса и впоследствии заработали сотни долларов на онлайн-проектах по выполнению таких заданий, как создание рекламных объявлений в Facebook и Instagram. В конкурсе, организованном ИТС и GrowthBond для стимулирования дальнейшего поиска онлайн-заказов после окончания курса, шесть фрилансеров выиграли денежные призы на основе количества сделанных ими заявок, заработанных денег и полученных рейтингов, что послужило толчком для начала ими собственного малого бизнеса.

В секторе изготовления предметов для домашнего декора 50 ремесленников, с которыми ИТС работал в Дадаабе, объединились в коллектив под названием Nyota Farsamo — от суахильского «звезда» и сомалийского «ремесленник». Предприятие теперь работает с дистрибьюторами в Найроби и заработало более 2800 долларов США от продажи плетеных корзин покупателям в Найроби и шарфов ручной покраски, которые канадская компания использует в качестве корпоративных подарков. Последующие продажи еще больше увеличили выручку и доходы ремесленников в Дадаабе.

Будущее

ИТС продолжит оказывать поддержку онлайн-фрилансерам в Дадаабе и Какуме, а также ремесленному коллективу в Дадаабе в целях укрепления их бизнеса и налаживания связей с новыми клиентами.

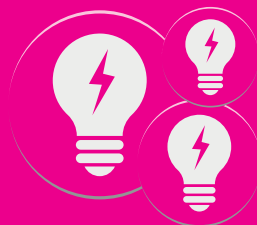
Что касается планов на будущее, то ИТС изучает вопрос о том, каким образом можно реализовать эффективные решения, учитывающие рыночную ситуацию и ориентированные на торговлю, для перемещенных лиц в Эфиопии, Сомали и Уганде.



Спонсоры

Нидерланды и Норвежский совет по делам беженцев

ИННОВАЦИИ ITC



SheTrades Invest: активизация финансирования предприятий, принадлежащих женщинам, в целях их расширения



Проблема

На микро-, малые и средние предприятия (ММСП) приходится около 90 % предприятий и подавляющее большинство рабочих мест во всем мире. В развивающихся странах разрыв в производительности между этими фирмами и их более крупными партнерами особенно велик, что приводит к снижению заработной платы и ухудшению условий труда для большей части работников. Основные возможности для сокращения масштабов нищеты и обеспечения инклюзивного роста заключаются в том, чтобы помочь этим ММСП стать более конкурентоспособными и стать частью международных цепочек создания стоимости.

Но как бы ни была хороша их бизнес-идея, предприниматели и ММСП часто сталкиваются с непреодолимым препятствием для наращивания инвестиций и производства: отсутствием финансирования. Даже в большей степени в развивающихся странах, чем в развитых, местные рынки капитала и инвесторы отдадут приоритет более крупным и зрелым предприятиям. Микропредприятия часто имеют доступ к микрофинансированию на суммы до нескольких тысяч долларов, но малые и средние компании сталкиваются с тем, что называется «отсутствием среднего», то есть сумм, которые слишком большие для микропредприятий, но слишком маленькие для коммерческих банков или обычных инвесторов в собственный капитал.

Хотя потенциальные кредиторы и инвесторы, как правило, переоценивают риски, связанные с ММСП, верно и то, что малым предприятиям часто не хватает управленческих навыков, четкой финансовой отчетности и понимания видов информации, которые могут потребоваться для потенциальных источников финансирования. Результатом этого являются огромные неудовлетворенные потребности в финансировании: от 900 млрд до 1,1 трлн долл. США, согласно одной из оценок, представленной International Finance Corporation.

Женщинам-предпринимателям и их предприятиям получить финансирование бывает еще труднее. Женщины реже, чем мужчины, имеют банковские счета, что ставит их в невыгодное положение в традиционной финансовой системе. Нормативно-правовые вопросы, связанные с владением собственностью

Предприятия, принадлежащие женщинам, получают лишь три процента глобального венчурного финансирования и сталкиваются с ежегодным кредитным недофинансированием в размере 285 млрд долларов США.

женщинами во многих странах, затрудняют предоставление ими залога для получения кредитов. Женщины-предприниматели часто вынуждены прибегать к альтернативным механизмам финансирования, таким как сберегательные клубы и группы взаимного кредитования, но это делает их еще более зависимыми, чем мужчины, от личных связей семьи и друзей и, как правило, не может обеспечить объемы финансирования, необходимые для полноценного роста. Предприятия, принадлежащие женщинам, получают лишь три процента глобального венчурного финансирования и сталкиваются с ежегодным кредитным недофинансированием в размере 285 млрд долларов США.

Улучшение доступа к кредитам для предприятий, принадлежащих женщинам, поможет начинающим предпринимателям создавать новые компании и рабочие места. В компаниях, принадлежащих женщинам, как правило, занято больше женщин, в том числе на руководящих позициях. С учетом того, что женщины составляют непропорционально большую долю бедного населения мира и что женщины тратят больше своих доходов, чем мужчины, на здравоохранение и образование, процветающие предприятия, принадлежащие женщинам, внесли бы большой вклад в устойчивый и инклюзивный рост.

Решение

В рамках своей инициативы SheTrades ITC создал SheTrades Invest — объединение долгосрочных и ориентированных на развитие инвесторов и учреждений, занимающихся финансированием развития, в целях привлечения капитала для возглавляемых женщинами предприятий в развивающихся странах. Альянс был запущен в декабре 2018 года — в первую годовщину Буэнос-Айресской декларации о женщинах и



1.-3. Мероприятие SheTrades Invest, Кения



10 млн евро объем финансирования для предприятий, принадлежащих женщинам, через программу SheTrades Invest

торговле — в партнерстве с GroFin, частным учреждением по финансированию развития, которое инвестирует в малые и растущие предприятия в Африке и на Ближнем Востоке.

Инвесторы, участвующие в Shetrades Invest, будут вкладывать капитал в принадлежащие женщинам ММСП с целью стимулирования экономического роста и рабочих мест. Инвестиционные партнеры будут отбираться на основе их способности ориентироваться на высокую социальную отдачу и, где это возможно, предоставлять финансирование предприятиям по ставкам, которые выгодно отличаются от традиционных местных источников финансирования. Участие ИТС будет заключаться в том, чтобы задействовать широкую сеть женщин-предпринимателей, связанную с инициативой SheTrades, для выявления высокопотенциальных предприятий, повышения их инвестиционной готовности на основе профессиональной подготовки в целях повышения их финансового и управленческого потенциала, а также в организации коучинговой, наставнической и сетевой деятельности.

Начиная с 2004 года компания GroFin инвестировала средства в более чем 700 ММСП, сумев привлечь 500 млн долларов США в качестве рискованного капитала от учреждений по

финансированию развития, частных инвесторов и международных агентств по развитию таких стран, как Нидерланды, Соединенное Королевство и США. В рамках первого этапа Shetrades Invest компания GroFin инвестирует 10 млн евро в принадлежащие женщинам предприятия в 14 странах, где она уже работает: Кот-д'Ивуар, Египет, Гана, Ирак, Иордания, Кения, Нигерия, Оман, Руанда, Сенегал, Южная Африка, Объединенная Республика Танзания, Уганда и Замбия. ИТС и GroFin призвали предприятия этих стран подать заявку на обучение, наставничество и, возможно, получение инвестиций.

Будущее

ИТС работает над привлечением в альянс She Trades Invest большего числа инвесторов и финансовых учреждений в сфере развития. В 2019 году планируется расширить инициативу на страны Латинской Америки и Юго-Восточной Азии путем привлечения инвесторов, заинтересованных в этих регионах.

Что касается предприятий, которые находятся в поиске инвестиций, ИТС будет стремиться к тому, чтобы эта инициатива могла предложить полный портфель финансовых инструментов, а также удовлетворить потребности в финансировании предприятий самых разных размеров.

5 ГЕНДЕРНОЕ РАВЕНСТВО



Спонсоры

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

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



>7 000 компаний, уже зарегистрированных в платформе ConnectUEMOA и виртуальной торговой площадке для реализации 160 наименований товаров



Региональный онлайн-механизм, созданный в Западной Африке для выявления и сокращения нетарифных препятствий в торговле

В **Восточноафриканском сообществе (ВАС)** ИТС выступил с новой инициативой, призванной помочь сельскохозяйственным предприятиям воспользоваться рыночными возможностями в своем регионе и в Европе. В отношении некоторых сельскохозяйственных товаров, таких как авокадо, какао, кофе, специи, чай и продукция садоводства, ИТС оказывает поддержку ММСП в **Бурунди, Кении, Руанде, Объединенной Республике Танзания и Уганде** с целью укрепления их экспортной конкурентоспособности. В сотрудничестве с Секретариатом ВАС и при участии заинтересованных сторон из государственного и частного секторов региона мероприятия проекта будут направлены на устранение торговых барьеров в каждом из секторов, а также на укрепление конкурентоспособности экспорта ММСП и развитие бизнеса.

В **Западноафриканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС)** ИТС запустил две цифровые платформы для создания деловых возможностей и содействия торговле. На платформе ConnectUEMOA компании могут зарегистрировать свой профиль, продукты и услуги на виртуальной торговой площадке, чтобы изучить возможности для бизнеса в регионе и за его пределами. Более 7000 компаний уже зарегистрированы на платформе и реализуют через нее 160 товаров, начиная от региональных продуктов питания до кустарных продуктов по уходу за кожей и украшений ручной работы. Пользователи ConnectUEMOA также могут получить доступ к новостям и информации о событиях, связанных с торговлей. Вторая платформа, Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, позволяет компаниям, сталкивающимся с проблемами при поставках, оповещать об этом ответственные органы в режиме реального времени, что позволяет быстро реагировать на проблему и разблокировать движение товаров.

Работа ИТС по стимулированию торговли в различных африканских субрегионах позволит предприятиям более полно использовать возможности, созданные африканской Континентальной зоной свободной торговли.

В **Центральноевропейской зоне свободной торговли**, в которую входят балканские страны, не являющиеся членами Европейского Союза, ИТС работал над стимулированием региональной торговли путем оказания поддержки правительствам в устранении тарифных и нетарифных барьеров в региональных цепочках создания стоимости. ИТС составил карту региональных производственно-сбытовых цепочек для овощей, а также чугуна и стали с целью выявления наиболее существенных барьеров для торговли в регионе, таких, как задержки на границах из-за обязательного физического досмотра всех товаров или непризнания сертификатов здоровья и безопасности, выданных странами-экспортерами. В шести странах ИТС провел национальные диагностические исследования для оценки связанных с каче-

ством нормативных и институциональных рамок и анализа причин, лежащих в основе торговых барьеров. Эти исследования послужили основой для рекомендаций региональной консультативной группы частного сектора относительно того, каким образом страны могли бы способствовать большей экономической интеграции путем обмена информацией, согласования технических регламентов и активизации региональных испытаний продукции. Многие из предложенных вариантов политики, такие как обеспечение быстрого таможенного оформления путем обработки документов до прибытия товаров на границу, планируется реализовать в 2019 году.

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



14,3 млн долл. США в торговых сделках, связанных с экспортом из Эфиопии, Кении, Руанды, Уганды и Объединенной Республики Танзании в Индию и ЕС



102,7 млн долл. США — стоимость потенциальных сделок, находящихся в стадии переговоров между Китаем, Эфиопией, Кенией, Мозамбиком, Замбией, Бангладеш, Камбоджей, Лаосской Народно-Демократической Республикой, Мьянмой, Непалом и Таджикистаном.



32 млн. долл. США в подтвержденных инвестиционных сделках и 219 млн долл. США потенциальных сделок, полученных Эфиопией, Кенией, Мозамбиком, Руандой, Угандой, Объединенной Республикой Танзании и Замбией от Индии и Китая.

Резюме

В 2018 году ИТС в рамках своей инициативы «Поддержка индийской торговли и инвестиций для Африки (SITA)» продолжал расширять деловые связи между **Индией** и **Восточной Африкой** посредством поддержки развития институционального потенциала, деятельности по поощрению инвестиций и организации делегаций министров и должностных лиц Восточной Африки для Индии и индийских предприятий в Восточную Африку.

Результатом стали торговые сделки на общую сумму 14,3 млн долл.США, подтвержденные инвестиционные сделки на общую сумму 32 млн долл. США и еще 59 млн долл. США инвестиций на различных этапах переговоров в секторах от специй, текстиля и одежды до пищевых масел, бобовых и услуг с использова-

нием информационных технологий.

Одной из сделок стало создание индийской швейной компанией производственного подразделения в **эфиопском** индустриальном парке Mekelle для производства трикотажа для европейского и североамериканского рынков; первые экспортные поставки запланированы на первый квартал 2019 года. Кроме того, сектор по производству специй **Руанды** экспортировал свои первые партии гибридных перцев-чили стоимостью почти 23 000 долл. США в Индию, что стало для страны началом нового экспортного направления.

ИТС также занимался поощрением передачи технологии и знаний между Индией и Восточной Африкой; организовал обучение эфиопских ткачей, работающих на ручных станках, передовым методам и технологиям ткачества; содействовал сотрудничеству между исследователями из **Уганды** и Индии с целью разработки гибридных семян хлопка, и заключение соглашения между кенийского и Индийского сельского аутсорсинг бизнес-процессов компании, чтобы создать 100-местный центр в Найроби работают в неблагоприятном положении городской молодежи.

В рамках аналогичного проекта — Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (PIGA) — ИТС работал над стимулированием роста торговли и инвестиций между **Китаем** и **Эфиопией, Кенией, Мозамбиком** и **Замбией**. Наряду с отраслевыми презентациями, инвестиционными поездками в Китай и визитами делегаций китайских инвесторов в четыре африканские страны, ИТС создал сеть из почти 1600 китайских и африканских компаний и оказал поддержку африканским компаниям для участия в крупных деловых и инвестиционных мероприятиях в Китае. В 2018 году ИТС содействовал заключению 20 перспективных инвестиционных сделок на сумму около 160 млн долл. США в самых разных секторах от косметики до пищевой промышленности.

Некоторые из этих африканских компаний входили в состав делегации деловых кругов из 20 развивающихся и наименее развитых стран, которую ИТС поддержал для участия в первой Китайской международной выставке импорта в ноябре. При поддержке ИТС компании заключили 185 перспективных экспортных сделок на сумму более 110 млн долларов США.

В рамках проекта также было разработано и опубликовано пошаговое руководство по инвестициям на китайском языке для компаний, заинтересованных в возможностях в Эфиопии, Кении, Мозамбике и Замбии.

Спонсоры в 2018 г.

Основные спонсоры

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

Спонсоры отдельных проектов

Великобритания, Европейский союз, Западноафриканский экономический и валютный союз (UEMOA), Китай (включая Совет по стипендиям Китая), Нидерланды, Расширенная интегрированная структура, Фонд Мо Ибрагимма

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Снижение риска диверсификации в пользу высокопродуктивных экспортных культур для фермеров Руанды



Проблема

Мелкие фермеры в Руанде, как и во многих развивающихся странах, склонны попадать в своего рода ловушку низких доходов. Традиционные культуры, которые они выращивают, подвержены ценовой волатильности как на местных рынках, так и за их пределами. Конкурентное давление и слабая позиция на рынке снижают маржу внутри страны, в то время как колебания мирового предложения могут привести к непредсказуемому росту и падению цен.

Переход к выращиванию более ценных культур и выход на экспортные рынки для нишевых продуктов, а не сыпучих товаров, открывает возможности для увеличения доходов при одновременном снижении зависимости от колебания цен на отдельные культуры. Некоторые товары с более высокой стоимостью обладают значительным потенциалом для переработки, что позволяет общинам извлекать большую ценность из своих культур, дополнительно защищаясь от резких колебаний цен.

Но даже когда местные агрономические условия благоприятны для выращивания новых ценных культур, инвестирование в диверсификацию сопряжено с рисками: новые саженцы и растения могут вести себя не так, как планировалось, или рыночный спрос может разочаровать, что приведет к потере дохода. Для мелких фермеров, работающих на уровне, близком к минимальному, потенциальные затраты на использование земли, денег и рабочей силы на новые культуры могут оказаться слишком высокими, чтобы их оправдать.

Решение

Совместно с Национальным советом по развитию экспорта сельскохозяйственной продукции Руанды (НСРЭСР) ИТС провел работу с фермерами в восточной провинции страны в целях снижения рисков, связанных с диверсификацией производства в сторону ценных сортов перца-чили. Такие сорта перца-чили, как Sagan Dandicut-2, Namdhari и Teja, отличаются высоким качеством плодов и пониженной трудоемкостью в выращивании, при этом они пользуются спросом на экспортных рынках, включая Индию и несколько африканских стран. Четырнадцать

фермеров, которые в основном выращивали малоценные культуры, такие как бобы и кукуруза, приняли участие в пилотном проекте по выращиванию чили в 2018 году.

С помощью проекта «Поддержка индийской торговли и инвестиций для Африки» ИТС определил партнеров и выступил посредником в сотрудничестве, чтобы уменьшить каждый из видов риска для руандийских фермеров.

Для решения проблем, связанных с выращиванием незнакомых культур, ИТС привлек индийских специалистов по специям для обучения фермеров на каждом этапе производства чили¹ от создания питомников по выращиванию рассады до подготовки к полям, посадки саженцев, использования удобрений, борьбы с вредителями, цветения и сбора урожая. Ферма Гашора в округе Бугесера служила демонстрационной площадкой для участвующих фермеров, чтобы они могли наблюдать и применять на практике то, что они узнали.

Дополнительное обучение было посвящено обработке плодов: сушке и упаковке на ферме, а также определению цены и сорта высушенного перца.

Чтобы предотвратить риск того, что новая культура не найдет покупателей, ИТС содействовала заключению соглашения о выкупе урожая с южноиндийской компанией по поставке специй, которая специализируется на специях и пищевых красителях. Компания поставила семена для выращивания красного чили, который она хотела импортировать из Руанды; эксперты компании также участвовали в учебных мероприятиях. Соглашение о выкупе урожая позволило обезопасить и придать уверенности как фермерам, так и покупателю: в заказах на покупку были четко обозначены условия сделки, такие как количество, оплата, поставка, ценообразование, стандарты качества и другие требования.

Наконец, чтобы уменьшить вероятность того, что перец-чили, выращенный фермерами из Руанды, не попадет на экспортные рынки в Индии и других странах из-за их незнания связанных с торговлей логистических процедур, ИТС организовал для них обучение по вопросам экспортной документации, упаковки и обработки против вредителей, а также работы с судоходными компаниями.



1. Гибридный сорт перца-чили, Руанда 2. Сбор урожая чили, Руанда 3. Представитель индийской компании по специям изучает качество урожая, Руанда 4. Готовый к экспорту сушеный перец чили / ИЛИ / Осмотр места для будущих посевов чили, Руанда

Результаты

В апреле 2018 года руандийские фермеры отправили в Индию 22,5 тонны сушеного чили высшего сорта на сумму почти 23 000 долларов США, что означает начало нового направления экспорта для страны. Продукция абсолютно отвечала требованиям безопасности. Индийская компания использовала чили для производства олеосмол.

По сообщению руандийских фермеров, занимающихся производством чили, им удалось добиться увеличения собственных доходов и сбережений, а также возможности тратить средства на одежду, жилье и медицинское обслуживание.



Новая отрасль для экспорта в Руанде:

23 000 долл. США
объем экспорта сушеного чили

Будущее

Число фермеров, выращивающих перец-чили в Руанде, увеличилось, как и площадь земель, отведенных под выращиванием, исходя из чего можно прогнозировать более высокий объем урожая и экспорта в 2019 году.

ИТС работает с четырьмя ведущими индийскими компаниями по производству специй для дальнейшего расширения посевных площадей и сортов чили в Руанде и во всем регионе. Одна из компаний в настоящее время выращивает органический чили, который после сертификации будет определять ценовые надбавки. Помимо чили, компании выразили заинтересованность в выращивании в Руанде розмарина, имбиря и куркумы. Они также изучают возможности производства розмарина в Объединенной Республике Танзания.

1 ЛИКВИДАЦИЯ НИЩЕТЫ

8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

17 ПАРТНЕРСТВО В ИНТЕРЕСАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Спонсор

Великобритания

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

ММСП из развивающихся стран вторгаются на рынок Китая



Проблема

Быстрый рост и рост внутреннего потребления привели Китай к его нынешнему статусу второй по величине экономики в мире, а также второго по величине импортера. Но хотя китайский спрос представляет огромные экономические возможности, микро-, малые и средние предприятия (ММСП) из развивающихся и наименее развитых стран часто испытывают трудности с экспортом в Китай.

Экспорт на любой рынок сопряжен с затратами и усилиями, выходящими за рамки тех, которые необходимы при продажах на внутреннем рынке. Это связано с необходимостью адаптации товаров к требованиям и стандартам целевого рынка, поездок для встречи с потенциальными партнерами и урегулирования языковых и культурных различий.

Крупные компании, ведущие бизнес в Китае, могут нанимать местных сотрудников или обращаться в специализированные фирмы, предлагающие сопровождение при выходе на китайский рынок. Для многих небольших компаний, однако, о таких расходах не может быть и речи. Даже в случае, когда ММСП в целом предлагает конкурентоспособные товары и услуги, предприниматели могут не понимать, как адаптировать их так, чтобы они понравились китайским покупателям. Дело отнюдь не в неспособности поставлять качественный товар по привлекательной цене, а в недостаточном понимании потребностей потребителей и отсутствии бизнес-сети, которая не позволяет многим ММСП выйти на китайский рынок.

Решение

ИТС работает с 2014 года над развитием торговли между Китаем и другими развивающимися странами. Эти усилия были сосредоточены, в частности, на предоставлении возможности ММСП в наименее развитых странах (НРС) в Африке и Азии получать выгоду от китайского спроса и инвестиций посредством сочетания консультативной поддержки, технической подготовки и налаживания деловых связей.

Когда китайское правительство организовало первую выставку China International Import Expo (CIIE) в ноябре 2018 года, что

стало одним из многих шагов, направленных на то, чтобы укрепить репутацию ведущего мирового экспортера в качестве импортера товаров из других стран, ИТС имел хорошие возможности для поддержки компаний, которые могли проникнуть на китайский рынок.

ИТС определил около 100 ММСП из Бангладеш, Боливии, Замбии, Казахстана, Камбоджи, Кении, Кыргызстана, Лаосской НДР, Мозамбика, Мьянмы, Непала, Нигерии, Руанды, Таджикистана, Таиланда, Уганды, Эквадора и Эфиопии, работающих в трех секторах: продовольственные и сельскохозяйственные товары; одежда, аксессуары и потребительские товары; и такие услуги, как туризм. Компании вошли в этот список на основе своей готовности к экспорту, потенциала для экспорта в Китай и готовности разделить стоимость участия.

Следует отметить, что, собирая делегацию, ИТС опирался на сети, связанные с семью различными проектами с участием четырех финансирующих организаций, что позволило добиться синергизма в форме повышения отдачи от вложенных средств с точки зрения содействия развитию торговли.

В преддверии CIIE, которая привлекла в Шанхай 150 000 международных и национальных покупателей, а также желающих продемонстрировать свою продукцию из 100 стран, ИТС оказал делегации ММСП помощь в регистрации на мероприятие, а также организовал дистанционное обучение и консультации по вопросам экспортных продаж и торговых переговоров, заключения международных контрактов, транспорта и логистики, а также участия в торговой выставке в Китае, включая деловые контакты с потенциальными покупателями.

На самом мероприятии специалисты ИТС продвигали компании и оказывали им поддержку при подготовке и подписании писем о намерениях вести бизнес с китайскими покупателями и инвесторами.

Результаты

На CIIE делегация деловых кругов при поддержке ИТС заключила перспективные сделки по поставкам товаров и услуг китайским импортерам на общую сумму 116 млн долл.США.



1. Стенд поддержки бизнес-делегации ИТС, China International Import Expo, Шанхай 2. Фабрика по производству деревянной мебели, Замбия
3.-4. Поиск деловых партнеров, Ханчжоу, Китай



116 миллионов долларов США

СТОИМОСТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СДЕЛОК
для компаний, получающих
поддержку ИТС, на СИЕ

Замбийские агропромышленные компании заключили соглашения о намерениях поставлять свинину, рис и кешью на десятки миллионов долларов своим китайским коллегам. Компании из Эфиопии, Кении и Руанды заключили предварительные сделки по экспорту кофе и соуса чили в крупнейшую экономику Азии. Пять компаний из Таджикистана согласились поставлять китайским импортерам хлопчатобумажную пряжу, носки, спортивную одежду и войлочные тапочки. Компания из Бангладеш, продающая натуральную косметику, поставила китайскому покупателю продуктов на сумму 350 000 долларов благодаря контактам, сделанным в СИЕ. Боливийские компании намерены продавать киноа, бобы и обезвоженные фрукты на китайский рынок. Один из них, продавая зерно, бобы и семена, заключил сделку на 150 000 долларов США с китайским покупателем. А туроператоры Мьянмы и Непала готовы начать обслуживать растущее число китайских туристов.

Многие компании-участницы были приятно удивлены своими успехами на ярмарке. «Экспозиция, которую мы имели в СИЕ, прекрасна и находится за пределами воображения», - сказал Своямбу Ратна Туладхар из Yak & Yeti Enterprises, непальской компании ремесел, которая впервые демонстрировала свою продукцию на международном уровне. Дейзи Сэнди, которая управляет мясом Дейзи в Замбии, назвала это «возможностью изменения игры».

Некоторые говорили, что, несмотря на сделки купли-продажи, объединение в группу было ценным для участвующих компаний, поскольку они могли обмениваться опытом и учиться друг у друга. Пабло Паласиос, менеджер Southern Expeditions, эквадорской компании устойчивого туризма, отметил, что участие в делегации, поддерживаемой ИТС, открыло ему глаза на то, как туроператоры в других странах сталкиваются с аналогичными проблемами. «Для нас этот процесс был важным опытом изучения китайской бизнес-культуры, местом для обмена идеями и расширения нашей сети».

Будущее

Китай объявил, что проведет второе издание городов в ноябре 2019 года. ИТС привезет на ярмарку еще одну делегацию из 100 ММСП в секторах, включая переработанные пищевые продукты, одежду, потребительские товары, туризм, образование и информационно-коммуникационные технологии.

В то же время ИТС оказывает техническую поддержку компаниям, которые приняли участие в ярмарке 2018, поскольку они работают, чтобы увидеть перспективные сделки до конца. Основываясь на своем опыте, ИТС также разработает рекомендации о том, как компании могут еще больше улучшить свои экспортные перспективы в Китае, с практическими рекомендациями по идентификации продуктов и взаимодействию с потенциальным покупателем.

8 ДОСТОЙНАЯ РАБОТА
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
РОСТ



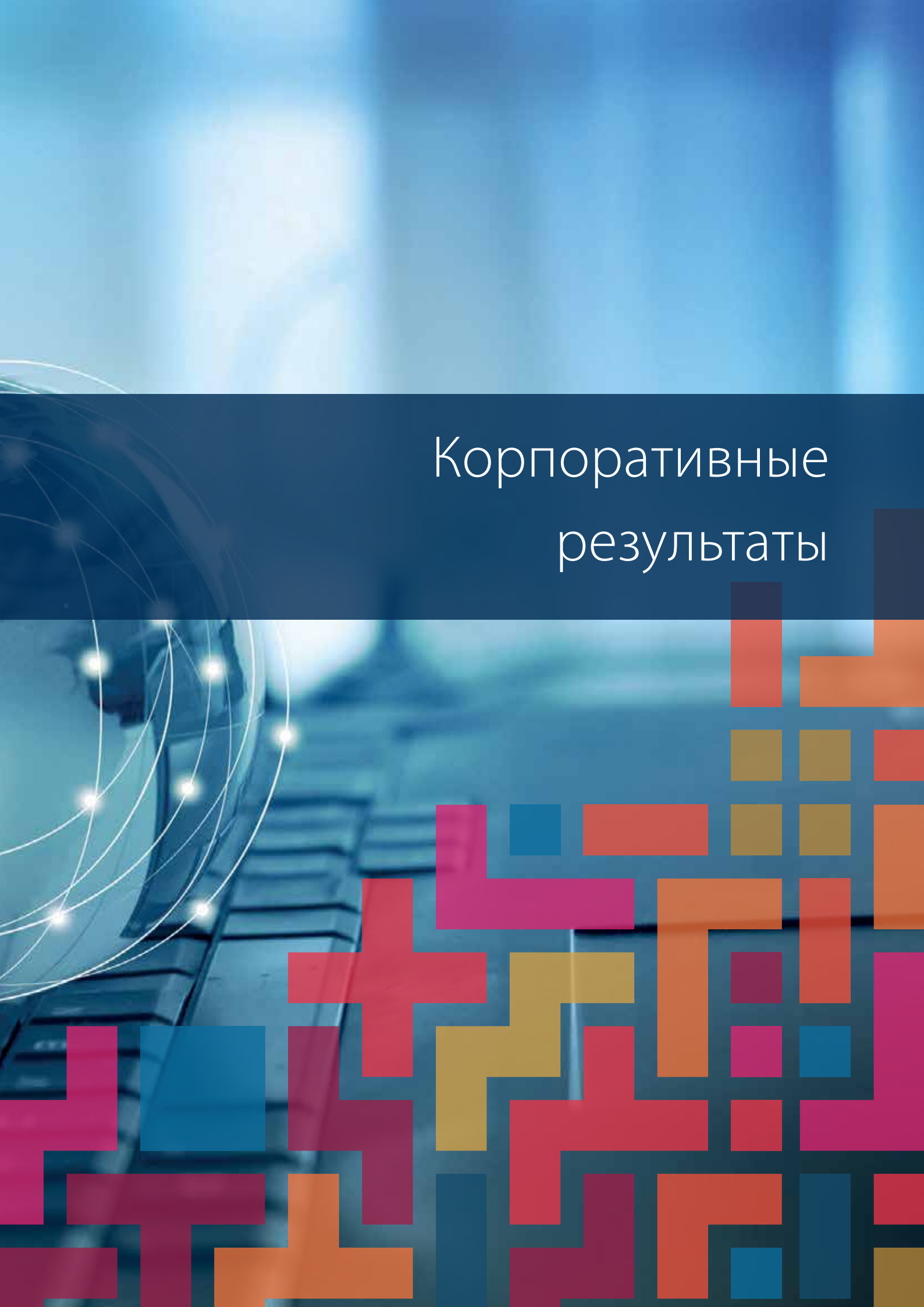
12 ОТВЕТСТВЕННОЕ
ПОТРЕБЛЕНИЕ
И ПРОИЗВОДСТВО



Спонсоры

Германия, Дания, Индия, Ирландия, Канада, Китай, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Швейцария и Великобритания, Швеция





Корпоративные результаты



Корпоративное управление и структура

Корпоративное управление ИТС отражает культуру, политику и ряд основных ценностей организации, закрепленных в правилах и положениях Организации Объединенных Наций.

ИТС 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 ИТС (ССТИФ). Последний также проводит неофициальные заседания в течение всего года.

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, в состав которого входят финансирующие организации и представители региональных групп, проводит обзор использования целевого фонда ИТС, отслеживая общую направленность и результаты программ, финансируемых за счет внебюджетных взносов.

Объединенная консультативная группа

Объединенная консультативная группа ИТС провела свою 52-ю официальную сессию в Женеве 10 июля. Участники обсудили годовой отчет за 2017 год и были ознакомлены с демонстрацией нового инструмента информации о рыночных ценах ИТС.

Перед собравшимися выступили заместитель генерального директора ВТО Йонов Фредерик Ага и генеральный секретарь ЮНКТАД Мухиса Китуйи. Оба они высоко оценили работу ИТС в 2017 году, подчеркнув области сотрудничества между ИТС и его материнскими учреждениями, в частности в области торговой информации и статистики, такие как портал по хлопку, ePing и Служба глобальной торговой помощи. ИТС является проверенным техническим партнером в поддержке осуществления соглашения ВТО по упрощению процедур

торговли, и в области нетарифных мер, заявили они, подтвердив, что достижение Целей устойчивого развития (ЦУР) является общей целью для всех трех организаций. Было признано, что работа ИТС на страновом уровне и поддержка частного сектора имеют решающее значение для обеспечения того, чтобы торговля в рамках сильной многосторонней торговой системы привела к подлинному улучшению жизни людей в развивающихся и наименее развитых странах (НРС).

Исполнительный директор ИТС Аранча Гонсалес отметила, что ИТС продолжает преобразовывать взносы спонсоров в рыночные экономические возможности и улучшать условия жизни для микро-, малых и средних предприятий (ММСП) и людей, находящихся в основе экономической пирамиды. В поддержку ЦУР ИТС провел работу по наращиванию потенциала на сумму почти 86 млн долл. США в 2017 году, сказала она, подчеркнув, что ИТС уделяет особое внимание приоритетным странам, особенно НРС и уязвимым экономикам. Она также отметила, что спонсоры ИТС внесли самые крупные ежегодные внебюджетные взносы за предыдущий период, которые составили более 100 миллионов долларов США. Цели ИТС на 2018 год состоят в том, чтобы увеличить поставки почти на 20% и оставить позади проблемы с финансированием. Она пообещала, что ИТС будет продолжать выступать за открытую торговлю перед лицом политических препятствий, продолжая при этом работать над тем, чтобы предприятия в развивающихся странах могли использовать существующие рыночные возможности.

Делегаты поблагодарили ИТС за результаты работы организации по содействию экономическому росту через инклюзивную и устойчивую торговлю, отметив, что организация является ценным партнером в этой области. Они приветствовали новый Стратегический план ИТС на 2018-2021 гг. и дали высокую оценку расширяющемуся набору онлайн-инструментов от ИТС, таких как ePing, Служба технической поддержки МСП, Карта экспортного потенциала и Карта доступа к рынку. ИТС было рекомендовано продолжать свою деятельность в постконфликтных районах и нестабильных государствах и по-прежнему уделять приоритетное внимание ММСП в НРС, малых и уязвимых странах и развивающихся



Слева направо: Исполнительный Директор ЦМТ Аранча Гонзалес; Генеральный секретарь ЮНКТАД Мухиса Китуйи; Заместитель директора-исполнителя ИТС Дороти Тембо; и директор отдела страновых программ ИТС Ашиш Шах, Объединенная консультативная группа, Женева

странах, не имеющих выхода к морю. Делегаты призвали ИТС усилить управление рисками и их мониторинг, а также приложить дополнительные усилия для разработки методологии измерения и представления отчетности об эффективности затрат.

Консультативный комитет Целевого фонда ИТС

На двух официальных заседаниях ССИПФ в 2018 году обсуждались недавние результаты деятельности ИТС и ее результаты. Кроме того, в феврале ИТС провел неофициальную сессию ССИПФ для обсуждения проекта оперативного плана на 2018 год и получения отзывов о системе управления рисками ИТС.

С учетом возросшей неопределенности и нестабильности ИТС проводит работу по выявлению и смягчению стратегических, внутренних и внешних рисков. В 2018 году ИТС изучил проектные риски и, соответственно, добавил элементы в свою систему управления рисками.

ИТС рассматривает риски, связанные с реализацией программ, в трех широких категориях:

1. Стратегические: сюда относятся риск волатильности финансирования, а также риски воздействия и устойчивости, поскольку портфель проектов ИТС все больше концентрируется на некоторых из наиболее сложных экономик мира. Руководители проектов обратили внимание на проблемы, связанные с поиском специализированных экспертов в требуемые сроки, и на необходимость полагаться на партнеров-исполнителей в отдаленных и изолированных регионах. ИТС управляет этими рисками посредством постоянного диалога с заинтересованными сторонами.

2. Внутренние: ИТС отреагировал на эти предотвратимые оперативные риски тремя линиями обороны: оперативное управление и персонал, функции контроля и надзора за рисками, установленные руководством, и независимое обеспечение. К мошенничеству, преследованиям и угрозам безопасности персонала относятся с нулевой терпимостью и являются предметом профессиональной подготовки и других мероприятий по повышению осведомленности. Строгое применение правил и процедур гарантирует заинтересованным сторонам соблюдение ИТС высоких стандартов, хотя эти процедуры иногда ограничивают способность руководителей проектов гибко реагировать на изменяющиеся условия на местах.

3. Внешние: сюда относятся риски, над которыми ИТС имеет мало контроля, от конкретных политических ситуаций в странах до экологических рисков, реформа ООН, предлагаемый генеральным секретарем ООН Договор о финансировании и кибербезопасность. Более конкретный риск возникает, когда у финансирующих организаций имеются различные требования к отчетности, что приводит к специальным запросам на отчетность. Ответом ИТС является повышение устойчивости к потенциальному воздействию таких рисков.



Оценка и результаты деятельности

Для всех мероприятий ИТС систематическая оценка является одним из ключевых инструментов отчетности в отношении ожидаемых результатов, а также поддержки организационного обучения и развития знаний. Оценки служат основой для принятия решений ИТС в области управления политикой, программами и проектами в целях повышения эффективности деятельности и расширения вклада ИТС в достижение Целей Устойчивого Развития ООН (ЦУР).

Группа независимой оценки (ГНО) является ответственным подразделением, выполняющим функции оценки ИТС. Она проводит четыре типа оценок. Три из них являются внутренними для ИТС, они отмечены различными уровнями строгости: Во-первых, оценки проводит непосредственно сама ГНО. Во-вторых, руководители проектов проводят оценки при консультативной поддержке ГНО. В-третьих, отчеты менеджеров о завершении проекта. Четвертый вид оценки проводится финансирующими организациями. ГНО следит за этими оценками и работает над тем, чтобы их результаты отражали изменения в методах работы ИТС. В 2018 году было проведено восемнадцать оценок: три оценки ГНО, две самооценки, восемь докладов о завершении проектов и пять оценок под руководством финансирующих организаций.

Как и каждый год, ИТС обобщал важнейшие выводы и выводы, полученные в ходе оценок, в ежегодный сводный доклад об оценке, который включал рекомендации старшему руководству. Основные извлеченные уроки касаются устойчивости и кратко излагаются в таблице ниже. Отдельная «метаоценка» трех оценок 2018 года показала, что ИТС отвечает требованиям, установленным общесистемным планом действий ООН по гендерному равенству и расширению прав и возможностей женщин (ОСП ООН) для интеграции соображений прав человека и гендерного равенства при оценке проектов.

Важной вехой в работе ИТС по оценке в 2018 году стала публикация пересмотренного свода руководящих принципов, которые обеспечивают общеорганизационную основу для методологии, процесса и стандартов качества оценок ИТС, обеспечивая уровень согласованности и сопоставимости.

ГНО является активным членом группы Организации Объединенных Наций по оценке (ЮНЕГ) и руководил среднесрочным обзором стратегии ЮНЕГ на 2014-2019 годы.

В 2018 году Управление служб внутреннего надзора ООН (УСВН) провело ревизию портфеля проектов ИТС по повышению конкурентоспособности экспорта в Бангладеш, Кении, Мьянме и Уганде, реализованных в период с 2013 по 2017 год и финансируемых Центром содействия импорту из развивающихся стран (СВИ) правительства Нидерландов. Аудиторы пришли к выводу, что управление проектами, в совокупности называемыми третьим этапом Целевого фонда Нидерландов (NTF III), организовано на должном уровне: активное участие финансирующего органа и старшего руководства ИТС, надежное планирование, эффективное составление бюджета и четко сформулированные теории преобразования способствовали своевременному выполнению большинства ожидаемых мероприятий и результатов. Они нашли некоторые возможности для совершенствования процедур управления рисками и рекомендовали ИТС проводить обзоры устойчивости через три-пять лет после завершения проектов.

ИТС также внес вклад в программу работы Объединенной инспекционной группы (ОИГ), независимого надзорного органа ООН, на 2018 год, приняв участие в шести общесистемных обзорах, охватывающих такие темы, как программы стажировок; Сотрудничество по линии «Юг-Юг» и трехстороннее сотрудничество; информаторы; услуги административной поддержки; доступность для инвалидов; и укрепление участия учреждений ООН в политических исследованиях. ИТС получил положительную оценку своей политики в области занятости и доступности для инвалидов. Инициатива ИТС по созданию глобальной службы помощи в области торговли была признана в качестве примера передовой практики агрегирования и распространения информации, поступающей от многочисленных международных учреждений. ИТС получил также высокую оценку за привлечение исследователей из развивающихся стран к созданию национальных наборов данных для публикации «Прогноз конкурентоспособности МСП».



Опыт, накопленный в ходе продолжительной эффективной реализации программ

1. Постоянное понимание местных условий, потенциала и взаимоотношений имеет важное значение для успеха мероприятий ИТС.

Для достижения максимальной отдачи проекты должны четко оценивать потребности, условия и готовность компаний-партнеров, учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности и государственных учреждений как до начала реализации проектов, так и в процессе их реализации.

2. Устойчивость коренится в успешной передаче потенциала, навыков и компетенций бенефициарам и партнерам таким образом, чтобы способствовать местной ответственности и долгосрочной приверженности.

В конечном счете, основой устойчивого успеха после завершения проектов являются местная поддержка и потенциал. Для успешного завершения проектов дефицит такого потенциала должен быть ликвидирован к концу проекта.

3. Бенефициары и партнеры подобны «стартапам» на пути сложных инноваций и изменений в рискованной и неопределенной среде.

Инновации невозможны без перемен. В тех случаях, когда проекты ИТС предусматривают одновременные изменения между ММСП, учреждениями содействия торговли и инвестиций и правительствами, всем может потребоваться время для адаптации. ИТС может оказывать содействие своим партнерам и заинтересованным сторонам в достижении их собственных целей в области развития.

4. Включение планирования рисков и чрезвычайных ситуаций в управление проектами позволяет бенефициарам и партнерам решать задачи устойчивого развития.

Надежное управление рисками и планирование на случай непредвиденных обстоятельств помогает партнерам и бенефициарам справиться с большими неожиданными событиями, присущими любой среде запуска. Как показывает опыт, гибкое управление проектами помогает достигать успешных результатов, позволяя быстро реагировать на возникающие риски.

5. Теория изменений остается жизненно важным инструментом содействия инновациям и устойчивому переходному процессу.

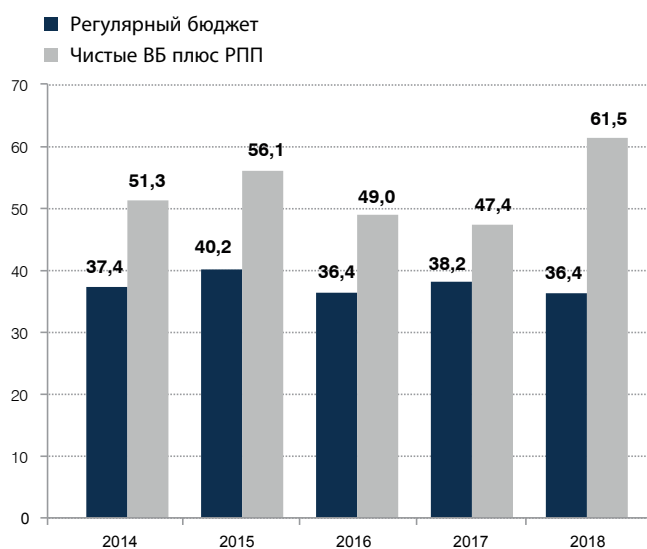
Многообразие факторов, влияющих на способность партнеров и бенефициаров проекта консолидировать и независимо наращивать результаты, подчеркивает важность целостного и гибкого планирования и осуществления проектов. Четко сформулированная теория изменений обеспечивает, чтобы проекты и программы учитывали потребности заинтересованных сторон.

Финансовый обзор

Два источника финансирования позволяют ИТС выполнять свой мандат: регулярный бюджет (РБ) и внебюджетные ресурсы (ВР). РБ в равной степени финансируется Организацией Объединенных Наций (ООН) и Всемирной торговой организацией (ВТО) на двухгодичной основе; 2018 год стал первым годом периода 2018-2019 годов. Под внебюджетными фондами понимаются добровольные взносы, вносимые государствами-членами, многосторонними организациями, субъектами частного сектора и другими сторонами, которые зачастую охватывают многолетние периоды. Расходы на поддержку программ (РПП) начисляются на затраты из ВР, и бюджет утверждается ежегодно.

В 2018 году ИТС получил «безоговорочное аудиторское заключение» по своей финансовой отчетности за 2017 год, подтверждающее полное соответствие международным стандартам учета в государственном секторе и надлежащей практике финансового управления.

РИСУНОК 2 Структура расходов в 2014–2018 гг. (млн долл. США)



ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ НА 2018 ГОД

- **165,04 млн долл. США** — общая стоимость новых соглашений ВС, подписанных в 2018 году, на проекты до 2023 года (2017: 102,48 млн долл. США)
- **166,53 млн долл. США** были доступны в качестве общих ресурсов, состоящих из первоначального баланса в размере 32,75 млн долл.
- **США и 133,78 млн долл.** — США новых взносов (2017: 122,75 млн долл. США) 133,78 млн долл. США в виде полученных валовых взносов (2017: 93,75 млн долл. США)
- **104,00 млн долл. США** — общие кумулятивные затраты (2017: 89,76 млн долл. США)

Усилия ИТС по сбору средств были очень успешными в 2018 году, в результате чего было подписано новых соглашений о финансировании на сумму 165,04 млн долл. США. Это позволило расширить деятельность ИТС для удовлетворения растущего спроса.

Общие расходы в 2018 году увеличились на 16% по сравнению с 2017 годом. В то время как расходы РБ в первый год двухгодичного периода снизились на 1,83 млн долл. США до 36,35 млн долл. США, расходы за счет ВР по вопросам технической помощи, наращивания потенциала и рынка увеличились на 38% до 63,94 млн долл. США. Расходы на поддержку программ (РПП) составили 3,72 млн долл. США, показав сокращение на 1,63 млн долл. США.

Регулярный бюджет

ООН и ВТО вносят равные взносы для финансирования двухгодичного РБ, который покрывает текущие организационные расходы, включая оклады и общие расходы по персоналу. Средствами из РБ также финансируют общие

ТАБЛИЦА 1 Статус ресурсов (млн долл. США брутто) по состоянию на 31 декабря 2018 г.

ОПИСАНИЕ	Начальное сальдо	Полученный чистый доход*	Расходы	Общая сумма доступных наличных
Регулярный бюджет	-	37,60	36,35	1,26
Расходы на поддержку программ	1,18	6,18	3,72	3,64
Всего внебюджетных средств	31,57	89,99	63,94	57,62
Внебюджетные средства, Окно I	2,88	18,15	12,73	8,30
Внебюджетные средства, Окно II	28,69	71,84	51,21	49,32
Итого	32.75	133.78	104.00	62.52

** Чистых взносов, включая возмещения донорам (0,58 млн. долл. США), за исключением процентов и переводов в оперативные резервы.

исследования и разработки в области развития торговли и развития экспорта, частью которых являются результаты опубликованных исследований, информации о рынке и статистических служб.

- **37,60 млн долл. США** — сумма ресурсов РБ, доступных на 2018 год.
- **36,35 млн долл. США** были учтены как расходы по состоянию на 31 декабря 2018 года, что соответствует ставке реализации 97% имеющихся ресурсов.

В целях наглядности бюджет на двухгодичный период распределяется поровну между двумя годами, хотя предусмотренное нормами увеличение означает, что расходы по персоналу возрастут во второй год.

Внебюджетные фонды

Общий объем доступных ресурсов 2018 года состоял из:

- **31,57 млн долл. США** перенесенных с 2017 года.
- **89,99 млн долл. США** в виде валовых взносов, полученных в 2018 году.

РИСУНОК 3 Окно I - взносы в 2015–2018 гг. (млн долл. США)



ИТС продолжал строить прочные отношения с рядом финансовых организаций, обеспечивающих соглашения на сумму 165,04 млн долл. США с правительствами стран-доноров, многосторонними учреждениями и международными фондами.

Несмотря на общие условия ограниченного финансирования международных программ развития, взносы в счет ВР в ИТС в 2018 году достигли рекордного показателя в 89,99 млн. долл. США. Эти взносы поступали из все более диверсифицированных источников: 14 спонсоров, каждый из которых предоставил более 1 млн долл. США, что вместе составляет 88% от ВР.

На диаграмме 3 показана эволюция нецелевых и условно целевых взносов (так называемое окно I) с точки зрения числа доноров и общей стоимости их взносов.

Стоимость услуг, оказанных ИТС за счет ВР, достигла в 2018 году 63,94 млн долл. США, то есть увеличилась на 38% по сравнению с предыдущим годом, что отражает растущий спрос на услуги ИТС, а также продолжающийся переход к крупным программам. Многолетний характер этих программ означает, что ИТС переносит остаток средств в размере 57,62 млн долл.США (по сравнению с 31,57 млн долл. США на конец 2017 года) на деятельность в 2019 году и в последующий период, для которого уже подписаны соглашения о финансировании на сумму 174,50 млн долл. США.

РИСУНОК 4 Подписанные соглашения о финансировании в 2015–2018 гг. (млн долл. США)

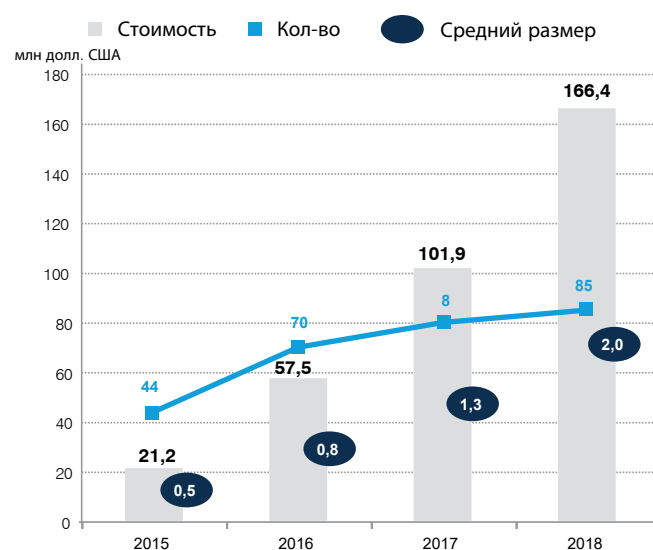


ТАБЛИЦА 2. Расходы РБ в 2018 г. (млн долларов США, всего)*

КАТЕГОРИИ	Расходы
Расходы на штатных и других сотрудников	30.1
Операционные расходы и другие прямые издержки	4.2
Договорные услуги	0.9
Техника и мебель	0.6
Командировки	0,5
Предметы снабжения, товары и материалы	0.1
Итого	36.35
Доступные ресурсы	37.60
% освоения	96.7%

* 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.

Хотя тенденция к увеличению объема внебюджетного финансирования, как представляется, сохранится, дальнейшее оказание ИТС технической помощи будет по-прежнему зависеть от будущих уровней регулярного бюджета.

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 ВР, такими как центральное управление кадрами, финансовыми, информационными, коммуникационными и технологическими ресурсами, контроль и надзор.

- **6,18 млн. долл. США**, поступивших в доход РПП в 2018 году, в дополнение к 1,18 млн. долл. США, перенесенным с 2017 года.
- **3,72 млн долл. США** — в расходах РПП.
- **Остаток в размере 3,64 млн долл. США** на счете РПП в конце года.

Бюджетная реформа ООН

Генеральная Ассамблея ООН утвердила на экспериментальной основе переход от двухгодичного к годовому бюджетному периоду для Секретариата ООН. Этот шаг призван улучшить управление эффективностью, планирование и отчетность об использовании ресурсов. Это повлечет за собой такие изменения, как новый формат бюджета и требования в отношении представления дополнительной информации органам по обзору, новый график подготовки и представления бюджета, прекращение представления среднесрочных докладов и прекращение практики переноса неизрасходованных средств в конце года.

Тем временем другая головная организация ИТС, ВТО, сохранит свой нынешний двухгодичный бюджетный процесс.

ТАБЛИЦА 3. Расходы ВР в 2018 году (млн долл. США брутто)

КАТЕГОРИИ	Расходы
Технические эксперты и другой персонал	44.0
Операционные расходы и другие прямые издержки	7.6
Командировки	6.9
Договорные услуги	2.3
Переводы и гранты, выданные партнерам-исполнителям	2.1
Техника и мебель	0.8
Предметы снабжения, товары и материалы	0.1
Итого	63.9

ТАБЛИЦА 4. Расходы ВР по направлениям деятельности в 2018 году (млн долл. США брутто)

НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	Расходы
Предоставление торговой и рыночной информации	5.6
Формирование благоприятных условий ведения бизнеса	7.4
Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности	4.6
Интеграция в международные цепочки добавленной стоимости	15.5
Продвижение и активизация всеобъемлющей и экологически безопасной торговли	19.6
Поддержка региональной экономической интеграции и торговли в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг»	9,8
Корпоративный	1,4
Итого	63.9

Если Генеральная Ассамблея ООН сделает переход к годовому бюджету постоянным, это будет иметь последствия для административных процедур, связанных с бюджетом ИТС.

Что касается отдельного вопроса, связанного также с взаимодействием бюджетных процедур двух вышестоящих организаций, то в последние годы РБ ИТС в швейцарских франках был сокращен в несколько раз. 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 головной организации, работало асимметрично: корректировка ООН в сторону понижения в результате пересмотра должна была быть согласована с ВТО, в то время как ее корректировка в сторону повышения – поскольку она не могла быть согласована с ВТО – должна была остаться нереализованной.

В ответ на эту проблему Генеральная Ассамблея ООН утвердила в декабре 2018 года пересмотренный механизм пересчета для ИТС, который приведет к стабильному бюджету в швейцарских франках, даже если сумма в долларах США в бюджете по программам ООН варьируется в соответствии с изменениями обменного курса.

Управление персоналом

К числу главных приоритетов для группы по управлению людскими ресурсами ИТС в 2018 году относятся укрепление политики абсолютной нетерпимости к запрещенному поведению; продолжение работы по обеспечению гендерного паритета в организации; совершенствование политики и систем обеспечения баланса между работой и личной жизнью; совершенствование процессов найма; разработка и внедрение системы развития талантов; и учет навыков сотрудников ИТС в базе данных для выявления пробелов и содействия планированию рабочей силы.

Нулевая терпимость к запрещенному поведению

С 2010 года ИТС проводит политику абсолютной нетерпимости в соответствии с политикой Организации Объединенных Наций в отношении запрещенного поведения, охватывающего дискриминацию, домогательства (включая сексуальные домогательства) и злоупотребление властью. Это означает, что ИТС, в рамках своей приверженности безопасной и равной рабочей среде, предоставляет сотрудникам возможность сообщать о сексуальных домогательствах и обращаться за помощью, поддерживает жертв сексуальных домогательств и защищает информаторов. Сотрудникам, особенно руководителям, регулярно напоминают об их обязанностях разоблачать притеснения и оказывать поддержку их жертвам.

В 2018 году ИТС подкрепил эту политику нулевой терпимости, потребовав от сотрудников прочитать и принять новый набор руководящих принципов, разъясняющих ожидаемые стандарты поведения, и пройти — в диалоге со своими руководителями — обучающий модуль «Стандарты по этике» Бюро ООН по этике: Чего от меня ждут?» Отдел по работе с кадрами ИТС организовал учебные программы для заинтересованных сотрудников по вопросам неосознанной предвзятости и инклюзивности на рабочем месте и следил за соблюдением сотрудниками обязательных требований к подготовке по вопросам преследования – требований, которые были также распространены на консультантов и подрядчиков.

Гендерное равенство

ИТС продолжал свои усилия по обеспечению гендерного равенства посредством целенаправленной информационно-пропагандистской деятельности с целью привлечения квалифицированных женщин-специалистов и ежемесячной системы показателей для отслеживания прогресса в достижении гендерного равенства. По состоянию на конец 2018 года доля женщин – специалистов, работающих в ИТС, достигла в целом 44 процентов – по сравнению с 41 процентом годом ранее – при 54 процентах на должностях класса С-2 и 52 процентах на должностях класса С-3. Доля работающих женщин на должностях класса С-4 достигла паритета. Исполнительный директор ИТС еще раз подтвердила свое стремление достичь к 2015 году гендерного паритета на большинстве профессиональных уровней с паритетом на уровне P5 к 2023 году.

Кроме того, ИТС в партнерстве с Международным союзом электросвязи (МСЭ) приступил к осуществлению совместной программы наставничества для устранения пробелов в создании благоприятных условий для женщин-руководителей. Участники получают поддержку на критических этапах своей карьеры от опытных сотрудников ИТС и его руководителей, как мужчин, так и женщин. Подопечные получили доступ к возможностям межорганизационных сетей и опытному обучению преодолению проблем, связанных с работой, и развитию управленческих компетенций.

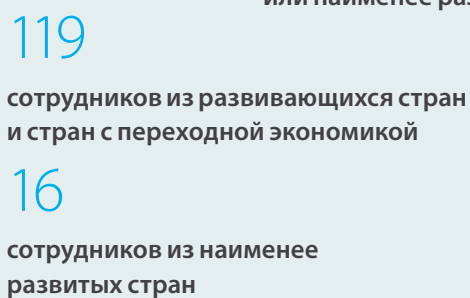
Баланс между работой и личной жизнью

В марте 2018 года после опроса персонала ИТС усовершенствовал свою политику обеспечения баланса между работой и личной жизнью в целях создания благоприятных условий труда, повышения вовлеченности и производительности персонала, укрепления управления, ориентированного на конкретные результаты, путем установления приоритетов в индивидуальной деятельности и оказания помощи персоналу в более эффективном управлении потребностями своего времени.

Возможность использовать варианты баланса между работой и личной жизнью, такие как удаленная работа и неравномерное рабочее время, включая полдня и более короткие обязательные обеденные перерывы, была распространена на работников, занятых неполный рабочий день.



Человеческие ресурсы ИТС в цифрах



Первые впечатления



Ю Чжан Младший
профессиональный сотрудник,
Офис по работе в Азии и
Тихоокеанском регионе (Китай)

Моя работа заключается в поддержке разработки и осуществления проектов технической помощи в области торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе, особенно в наименее развитых странах. Я не понаслышке знаю, как ИТС поддерживает МСП путем наращивания потенциала и укрепления производственно-сбытовых цепочек. В 2018 году я был частью команды ИТС, которая поддержала почти 100 ММСП из 20 стран для участия в 2018 China International Import Expo в Шанхае, что привело к потенциальным сделкам на сумму 116 миллионов долларов. ИТС предоставил мне большие возможности для роста, и для меня большая честь работать с блестящими коллегами со всего мира в ИТС.



Джудит Фессехайе,
специалист по программной
политике, SheTrades, Отдел по
развитию устойчивых и
инклюзивных цепочек создания
стоимости (Италия)

Я недавно присоединился к программе «Расширение прав и возможностей женщин для торговли» в ИТС. Это очень интересное время, потому что инициатива SheTrades быстро расширяет свои проекты внутри страны, а также свой масштаб. Мы переходим от предоставления поддержки в создании потенциала и доступа к рынку женщинам-предпринимателям и производителям, к более полному устранению структурных барьеров, с которыми сталкиваются женщины в экономике, продвижению реформ торговой политики на национальном и региональном уровнях, а также глобальной повестки дня в области торговли и гендера. Я очень рад тому, что нахожусь в ИТС, работая с энергичными и динамичными командами, которые имеют уникальную возможность перейти от проектов на уровне фирм к формированию глобальной повестки дня для инклюзивной и устойчивой торговли.



Синтия ди Лима Кардозу,
помощник по данным и
информации, Отдел торговой и
рыночной аналитики (Бразилия)

До прихода в команду ИТС по торговле и рыночной аналитике я работала бизнес-журналистом. К тому времени я уже восхищалась работой ИТС и качеством данных организации. Вот почему я так стремился стать частью персонала ИТС. Мои основные задачи — перевести высокотехническую информацию на повседневный язык и распространить хорошие новости о том, что невидимые барьеры в торговле, то есть нетарифные меры, могут быть преодолены.

ИТС усовершенствовал свою внутреннюю онлайн-систему для отслеживания управленческих действий по просьбам об использовании гибких возможностей баланса между работой и личной жизнью, способствуя простоте использования. ИТС также внедрил ряд прогрессивных принципов баланса между работой и личной жизнью в целях укрепления подотчетности между руководителями и персоналом, гарантируя сотрудникам справедливое слушание и презумпцию того, что просьбы будут утверждаться в максимально возможной степени, обязывая при этом как сотрудников, так и руководителей продуктивно использовать гибкие рабочие механизмы.

Набор и отбор персонала

В течение 2018 года команда отдела кадров ИТС опробовала использование стандартного инструмента оценки эмоционального интеллекта в ключевых процессах найма и сочла его полезным средством для выявления кандидатов, подходящих для текущих и ожидаемых требований к должности. Этот ситуационный подход к отбору является полезным дополнением к традиционным методам отбора.

Система развития талантов

ИТС разработал и внедрил систему развития талантов, включающую консультирование по вопросам карьеры, наставничество, участие в моделируемых процессах выбора работы и обучение личным и профессиональным способностям. Цель этой рамочной системы заключается в развитии и расширении внутренних кадровых ресурсов ИТС в целях обеспечения максимальной индивидуальной и корпоративной эффективности.

Кадровое планирование

База данных навыков персонала ИТС, разработанная в 2018 году, будет служить регулярно обновляемым сборником навыков персонала для максимального их использования и выявления пробелов. Информация, содержащаяся в базе данных, будет использоваться ИТС при планировании развертывания рабочей силы, а также при обучении и развитии.



Лаборатория инноваций ИТС

Лаборатория инноваций ИТС была создана в ответ на необходимость быстрой адаптации к изменениям в способах оказания технической помощи субъектами торговли и развития. Она предназначена для того, чтобы предоставить отдельным лицам и группам в рамках ИТС возможность использовать новые технологии и новые бизнес-модели для обеспечения того, чтобы организация могла постоянно трансформироваться, чтобы оставаться актуальной для потребностей своих клиентов.

В ИТС инновации означают культуру переосмысления подходов, генерирования и реализации новых идей и обмена извлеченными уроками с целью более эффективного оказания технической помощи в области торговли при одновременном повышении эффективности затрат.

С момента своего создания в 2014 году инновационная лаборатория опробовала ряд мероприятий, работая с командами ИТС и внешними экспертами, чтобы инициировать инновации в разработке и реализации проектов. В 2018 году лаборатория разработала и опробовала новые программы, такие как выявление инновационных чемпионов в рамках ИТС и проведение регулярных мероприятий для ознакомления коллег с потенциально полезными новыми инструментами и приложениями. Основываясь на отзывах пользователей и партнеров, она внесла изменения в свой портфель, включив, например, более короткую версию инновационного интенсива, обучающего курса с использованием ориентированного на человека дизайна для разработки решений.

В лаборатории нет специального персонала; вместо этого люди со всего ИТС добровольно объединяются в команду для своей деятельности. В 2018 году ИТС выделил 200 000 долларов США из основных фондов на поддержку работы Лаборатории инноваций.

Результаты за 2018 г.

- **674 человека** узнали о творческом мышлении и инновациях в торговле через такие виды деятельности, как: награды Innovation Heroes Awards, инновационный спринт, конференция Ahimsa, встречи доноров и питчинговые сессии
- **3 — число улучшений внутренних процессов**, реализация которых была начата: использование системы управления взаимоотношениями с клиентами (УОК), обзор библиотечных услуг ИТС и учет гендерной проблематики
- **5 новых совместных проектов**, разработанных вместе: с отдельными экспертами, Женевским центром творчества, Фондом Ахимса, Институтом старших инструкторов. Лаборатория присоединилась к инновационной сети ООН.
- **121 человек** был обучен инновационным методам и инструментам в рамках ИТС в рамках сессий клиники решений, мозговых штурмов, Инновационного лагеря ИТС и Инновационного спринта.
- **10 инициатив в области** проектных инноваций. Пять проектов уже были представлены внешней аудитории, два находятся в начальной стадии разработки и пять прошли Инновационный лагерь в ноябре.
- **5 инициатив** в ИТС усилены разработками Лаборатории: мероприятия проекта YEP Gambia по дизайн-мышлению, семинар по инновациям в рамках Innovation Sprint по вопросам миграции и перемещению; и материалы, предлагаемые рабочим группам по цифровому предложению и экологическому учету.

РИСУНОК 4. Три направления деятельности Лаборатории инноваций и ее основная деятельность



Работа лаборатории

Для достижения своей миссии в 2018 году инновационная лаборатория работала в трех областях: культура, проекты и партнерство.

В рамках каждой области инновационная лаборатория осуществляла деятельность, которая внедряла и поощряла инновации на различных уровнях организации.

Новое в 2018 году

Проектные инновации

▪ Bootcamp 555

Новая модель инновационного «лагеря» была запущена в январе 2018 года. Вместо того, чтобы следовать двухмесячной модели, как оригинальный Bootcamp, этот Bootcamp 555 предложил пяти командам пять дней интенсивного обучения по человеко-ориентированному дизайну, а затем пятимесячный инкубационный период. Двадцать человек прошли обучение, и один проект уже перешел в стадию реализации.

▪ Тренинг инструкторов по дизайну, ориентированному на человека (YEP Gambia)

В рамках проекта расширения прав и возможностей молодежи (YEP) инновационной лабораторией подготовлено 15 преподавателей в Гамбию на человеко-ориентированный дизайн. Из них шесть стали сертифицированными тренерами по дизайн-мышлению, которые сейчас работают с инкубатором стартапов Gambia и уже обучили 60 молодых предпринимателей тому, как внедрить методологию в свой бизнес.

▪ Технологическая серия

Эта серия представляет собой серию сессий, организованных инновационной лабораторией, внедряющей новейшие технологии, инструменты и приложения для поддержки сотрудников ИТС в их повседневной работе.

Культура инноваций

▪ Innovation Champions

Innovation Champions — это пилотная программа, в которой участвуют консультанты, генераторы идей и влиятельные лица для инноваций в организации. Программа привлекает сотрудников различных уровней в организации для (1) содействия внедрению инноваций в рамках проектов и процессов; (2) поощрения инновации на всех уровнях, особенно на корпоративном уровне; и (3) построения более широких связей с партнерами ИТС.

Партнерские отношения

▪ Инновационный спринт за экономическими возможностями для перемещенного населения

В партнерстве с Женевским Центром творчества лаборатория разработала и организовала восьмичасовой семинар-практикум по быстрым инновациям. Пятнадцать человек со всей Женевы собрались вместе, чтобы генерировать идеи, разрабатывать решения и представлять свои идеи.

▪ Сеть инноваций Организации Объединенных Наций (ЮНИН)

Лаборатория расширила свое присутствие в рамках инновационной экосистемы Женевы и ООН и сделала ключевой шаг по присоединению к инновационной сети Организации Объединенных Наций. В рамках членства лаборатория имеет доступ к инновационным знаниям со всей системы ООН, а также возможность присутствовать и присутствовать на ориентированных на инновации вебинарах.



1.-2. Семинар «Инновационный лагерь» 3. Основной докладчик Режинальд Бьен-Эме на финале Инновационного лагеря 4. Innovation Champions, 2018-2019 гг.

Полученный опыт

В ходе осуществления своей деятельности лаборатория определила уроки, а также проблемы для рассмотрения в 2019 году.

- Коммуникация была определена в качестве одной из основных областей для повышения осведомленности в организации о роли инновационной лаборатории и ее услуг, а также об инновациях в работе ИТС в целом. В соответствии с этим лаборатория разработала коммуникационную стратегию на 2019 год.
- В ответ на возросший спрос на услуги лаборатории сотрудники лаборатории работают над обновлением ее структуры управления для надлежащего управления спросом.
- Лаборатория обладает богатым внутренним опытом, который высоко ценится участниками ее различных видов деятельности (инновационный «лагерь», серия инновационных технологий, облегченный мозговой штурм, клиники решений и др.). В будущем лаборатория рассмотрит возможность поиска некоторых видов деятельности внутри организации, а не найма внешних координаторов.
- Для максимального участия планирование лаборатории должно быть гибким и учитывать различные рабочие нагрузки в организации.

Что дальше?

2018 год ознаменовался ростом и признанием потенциала лаборатории в вопросах выработки необходимых решений. В соответствии со своим внутренним трехлетним стратегическим планом инновационная лаборатория продолжит такие мероприятия, как инновационный «лагерь» и награды Innovation Heroes, в то же время пилотируя новые инициативы, такие как создание инструментария инновационных методологий, адаптированных для ИТС, изучение способов включения инноваций в проектный цикл и развитие сотрудничества с внешними партнерами.

Связи с общественностью и медиа

Информационно-пропагандистская деятельность ИТС через традиционные и социальные сети направлена на повышение значимости его проектов, инструментов, анализа политики и информационно-пропагандистской деятельности в поддержку инклюзивной торговли.

В 2018 году ИТС опирался на свои усилия по взаимодействию с влиятельными средствами массовой информации в странах-бенефициарах и странах-спонсорах. Это окупилось с точки зрения освещения в прессе: упоминания СМИ ИТС почти удвоились, увеличившись на 99% до 12 742. Глобальные источники новостей, такие как Bloomberg и Reuters, продолжают использовать данные ИТС в своем освещении торговли, как и широкий спектр национальных поставщиков средств массовой информации. Инициативы ИТС получили освещение в местных и национальных средствах массовой информации, а также в региональных и глобальных средствах массовой информации. ИТС также распространял свои сообщения через прессу в оперативных изданиях и интервью с печатными и телевизионными средствами массовой информации.

Сайт ИТС получил более 3,7 млн просмотров страниц в 2018 году — это на 6% больше, чем в предыдущем году. Эти просмотры были получены в течение 1,94 миллиона пользовательских сессий, что на 7% больше, чем годом ранее. Новости, пресс-релизы и информационные сообщения о работе ИТС получили 137 000 просмотров. Международный торговый форум, ежеквартальное издание ИТС, за год получило 274 000 просмотров. ИТС обновил и возобновил выпуск своего корпоративного информационного бюллетеня, регулярно обновляя информацию о проектах, мероприятиях и публикациях ИТС для почти 14 000 получателей электронной почты.

Социальные сети продолжают развиваться как средство распространения ИТС новостей о проектах, событиях и публикациях, а также непосредственного взаимодействия с более широкой аудиторией. В течение 2018 года основной аккаунт ИТС в Twitter (@ITCnews) набрал на 24% больше подписчиков, доведя общее количество до 27 751. Сеть ИТС в платформе LinkedIn также выросла на 24%, до 32 749. На Facebook число подписчиков ИТС выросло на 17% до 20 881. Начав использовать Instagram в 2017 году для охвата более молодой аудитории, число подписчиков ИТС увеличилось на 43%, до чуть более 3500.

Кампании в социальных сетях с видео и графикой привлекли внимание и онлайн-трафик к работе ИТС. Особенно популярным нововведением стала серия коротких видеороликов, часто сопровождаемых статьями на веб-сайте, демонстрирующих информацию из инструментов рыночной аналитики ИТС под хэштегом #ITCdata. Количество загрузок и просмотров видео на различных платформах, включая YouTube, увеличилось на 14% и превысило 263 000.

Публикации

Публикации, предлагающие анализ политики и рынка для предприятий, правительств и исследователей, являются ключевым компонентом внешней деятельности ИТС.

Повышение конкурентоспособности микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в цифровой экономике было повторяющейся темой в 45 публикациях ИТС, выпущенных в 2018 году. Другие темы варьировались от китайских инвестиций в Африку до использования экспортного спроса



Прогноз конкурентоспособности МСП на 2018 год



1. Стенд ИТС на Общественном форуме ВТО в 2018 г. 2. Международный женский день 2018 3. ИТС: социальные сети в действии

1,94 млн

посетителя на веб-сайте ИТС
(рост на 7% по сравнению с 2017 г.)



3,7 млн

Просмотры онлайн-страницы ИТС
(рост на 6% по сравнению с 2017 г.)



12 742

упоминания
в прессе/СМИ
(рост на 99% по сравнению с 2017 г.)



32 278

скачиваний
публикаций

Подписчики социальных медиа
(рост по сравнению с 2017 г.)



Facebook	17%
Twitter	24%
LinkedIn	24%

для создания рабочих мест для женщин в Иордании. *Бизнес-справочник по соглашению о зоне свободной торговли на Африканском континенте* дал представление о том, как предприятия всех размеров могут воспользоваться текущими шагами по пути к безграничной африканской экономике. Публикации на арабском, китайском и французском языках ориентированы на конкретную региональную аудиторию.

Общее количество веб-загрузок за 2018 год и предыдущих публикаций составило 32 278. Наиболее загружаемыми публикациями были *Руководство ИТС по кофе*, *Типовые контракты для малых фирм*, *Прогноз конкурентоспособности МСП на 2018 год* и доклад *Состояние устойчивых рынков*. ИТС все больше увязывает выпуск и маркетинг публикаций с событиями и новостями, чтобы повысить интерес средств массовой информации и охватить более широкую аудиторию.

Четвертое издание ежегодного флагманского отчета ИТС «*Прогноз конкурентоспособности МСП на 2018 год: бизнес-экосистемы для цифровой эпохи*» содержит анализ того, каким образом интернет-платформы меняют способы ведения бизнеса малыми фирмами. В документе предлагается программа действий по расширению доступа к преимуществам цифровизации и обеспечению более широкого участия в торговле и экономическом росте различных субъектов предпринимательской экосистемы, таких, как организации по содействию торговле и инвестициям, учебные заведения и органы по обеспечению качества.



Мероприятия ИТС

Основные мероприятия

SheTrades Global

6–27 июня, Ливерпуль

В рамках ключевого мероприятия ИТС по расширению экономических прав и возможностей женщин 500 женщин-предпринимателей и владельцев предприятий из 56 стран прибыли в Ливерпуль для участия в сессиях, посвященных финансированию, инвестициям, переговорам по контрактам и данным в процессе принятия решений. В результате более 650 деловых встреч были получены деловые предложения на сумму 7,5 млн долл. США.

День ММСП 2018: Привлечение молодежи в бизнес

27 июня, Женева и Нью-Йорк

ИТС возглавил второй Международный День микро-, малых и средних предприятий, посвященный продвижению ММСП в качестве катализаторов занятости молодежи и молодежного предпринимательства. На мероприятиях в Женеве и Нью-Йорке молодые предприниматели собрались вместе с экспертами из частного сектора и дипломатического сообщества для изучения путей преодоления таких барьеров, как доступ к финансированию, препятствующих молодым предпринимателям воспользоваться деловыми возможностями, предоставляемыми нынешними глобальными тенденциями, такими как технология и изменение климата.

Всемирный форум по развитию экспорта

11-12 сентября, Лусака

Флагманское мероприятие ИТС собрало более 1200 участников из бизнес-кругов, политического сообщества, торговых организаций и международных агентств в столице Замбии, чтобы поговорить о бизнесе и вести бизнес. Молодые лидеры высказывают надежды, озабоченности и требования в отношении мира бизнеса без границ в африканской континентальной зоне свободной торговли. Молодые социальные предприниматели представили бизнес-идеи, продемонстрировав инновационные таланты со всей

Африки. Пленарные заседания были посвящены вопросам создания рабочих мест, агробизнеса, зеленого финансирования и инвестиционных рисков в Африке. Деловые встречи по поиску партнеров привели к появлению 1500 деловых предложений в агропродовольственном секторе и смежных отраслях. В контексте возможностей по наращиванию технического потенциала и созданию партнерств обсуждались такие вопросы, как упаковка, инвестиции в обучение деловым навыкам и онлайн-обучение через торговую Академию МСП при ИТС и инвестиции. На конференции также было положено начало «замбийской главе» инициативы SheTrades.

Форум «Торговля для устойчивого развития» (T4SD)

1-3 октября, Женева

Форум 2018 года был посвящен Цели в области устойчивого развития 12 — ответственное потребление и производство — и ее связи с устойчивыми цепочками создания стоимости. Мероприятие собрало более 160 представителей частных компаний, государственных стандартов и международных организаций. Форум стал ведущим глобальным мероприятием для обсуждения вопросов устойчивости в цепочках создания стоимости.

Всемирная конференция и Церемония награждение организаций содействия торговле

25-26 октября, Париж

В партнерстве с организацией Business France 12-я конференция ВТО собрала более 85 стран и 150 организаций по содействию торговле и инвестициям для обмена опытом об успехах и будущих проблемах. Ее тема — «Торговые и инвестиционные экосистемы: обеспечение роста» — отражает роль этих учреждений в экосистемах поддержки предпринимательства. В дополнение к основным докладом, панельным дискуссиям и техническим сессиям конференция признала высокоэффективные организации по содействию торговле и инвестициям со всего мира.



1. SheTrades Global 2018, Великобритания 2. Всемирный форум по развитию экспорта 2018, Замбия 3. Всемирная конференция организаций по содействию торговле 2018, Франция 4. День ММСП 2018, Швейцария

Другие события

Среди многих других мероприятий, организованных или совместно организованных ИТС, последовательной темой было привлечение деловых кругов к обсуждению вопросов предпринимательства и молодежи, упрощения процедур торговли, изменения климата, электронной торговли, миграции, доступа к финансированию и многого другого. В числе таких событий:

Международный женский день, 7 марта, Женева. ИТС и судоходная компания Maersk отметили Международный женский день совместной организацией мероприятия, посвященного женщинам-предпринимателям, переходящим от бизнеса на местах к глобальной торговле.

No such thing as a commodity («Сырья больше нет»), 20 марта, Женева. Это совместное мероприятие ИТС и Всемирного экономического форума было посвящено изучению новых возможностей для фирм в развивающихся странах перейти от сырьевой зависимости к производству и торговле с более высокой добавленной стоимостью.

Изменение климата и продовольственный сектор, 29-31 октября, Женева. Частный сектор, правительства и гражданское общество приняли участие в этом мероприятии, организованном совместно с Рамочной конвенцией ООН об изменении климата. Одно из них касалось осуществления стратегий адаптации для малых предприятий в агропродовольственном секторе.

Форум «Молодежное предпринимательство и самозанятость» (YES), 12-13 ноября, Дакар. Это мероприятие, организованное совместно ИТС, Международной организацией труда, Фондом капитального развития ООН, Конференцией ООН по торговле и развитию и Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию, стало уникальной платформой для глобальной инициативы по созданию достойных рабочих мест для молодежи в целях решения проблем молодежного предпринимательства и самозанятости.



Партнерство во благо торговли

ИТС продолжил развивать свои партнерские отношения с международными организациями, национальными и субнациональными правительствами и учреждениями, компаниями и ассоциациями частного сектора, а также группами гражданского общества в целях использования дополнительного экспертного потенциала для поощрения добросовестной торговли и ее преобразования в устойчивое улучшение условий жизни, особенно молодежи, женщин и общин мигрантов.

Эти союзы позволили ИТС и его партнерам усилить свое воздействие по широкому кругу направлений, от таких вопросов, как миграция, гуманитарная помощь и окружающая среда, до конкретных экономических секторов, таких как логистика, цифровые услуги и агробизнес.

В целях обеспечения максимальной эффективности своих партнерских связей ИТС укрепил свои внутренние процедуры комплексной проверки в целях отбора нетрадиционных партнеров-исполнителей на основе оценки их потенциала в области осуществления в масштабе.

Ниже приведены некоторые наглядные примеры различных видов партнерских отношений ИТС в 2018 году.

Международные организации

ИТС, **Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД)** и **Всемирная торговая организация (ВТО)** совместно управляют Глобальной службой помощи в **области торговли**, которая является универсальным центром для микро-, малых и средних предприятий (ММСП) для доступа к торговой и рыночной информации, от применимых тарифов до инструкций о том, как получить ключевую документацию, связанную с торговлей. Многие международные и региональные организации вносят вклад в межучрежденческую платформу, такие как Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций (ФАО), Африканский банк развития (АБР), Межамериканский банк развития (МБР), Всемирная

таможенная организация, Группа Всемирного банка и Международная торговая палата.

ИТС является активным членом Глобальной инициативы **Международной организации труда (МОТ)** по созданию достойных рабочих мест для молодежи и возглавляет тематическую область по молодежному предпринимательству и самозанятости. ИТС сотрудничал с другими подразделениями и партнерами Организации Объединенных Наций в разработке плана, определяющего ключевые темы и приоритеты для содействия занятости молодежи на основе предпринимательства, самозанятости и развития навыков. МОТ была одним из партнеров ИТС в организации форума молодежного предпринимательства и самозанятости (YES Forum) в ноябре 2018 года в Дакаре, Сенегал.

ИТС объединился с **Евразийской экономической комиссией** в целях содействия развитию торговли внутри блока и с остальным миром, улучшения бизнес-среды и укрепления устойчивого экономического развития в странах-членах группы. Партнерство откроет двери для совместных мероприятий в интересах микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в Армении, Беларуси, Казахстане и Российской Федерации.

Карибский Банк развития и ИТС подписали широкое соглашение о сотрудничестве в целях оказания помощи Карибским предприятиям. Обе организации отбирают секторы и страны для участия в проектах.

Западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС) создал две онлайн-платформы для облегчения торговли и развития деловых возможностей в Западной Африке. Механизм оповещения о факторах, препятствующих торговле, облегчает выявление и устранение торговых барьеров, с которыми сталкиваются коммерческие операторы, в то время как платформа ConnectUEMOA размещает 7000 компаний в интернете на виртуальном рынке, охватывающем 160 продуктов.



1. ITC и Maersk договариваются углубить партнерство по расширению экономических прав и возможностей женщин 2. Фонд UPS объявляет о финансировании и поддержке инициативы SheTrades 3. Посещение плантаций батата, Гана © Chocolats Halba

Делать добро, занимаясь бизнесом: партнерство ITC с частным сектором

Основные клиенты ITC работают в частном секторе: это микро-, малые и средние предприятия (ММСП), которым организация помогает выйти на мировые рынки в качестве средства стимулирования роста, создания рабочих мест и сокращения масштабов нищеты.

Для достижения этой цели ITC во все большей степени сотрудничает с различными субъектами частного сектора: более крупными компаниями, возглавляющими международные цепочки создания стоимости, которые в настоящее время доминируют в мировой торговле. У этих партнерств несколько целей: Они позволяют использовать финансовые и технические ресурсы и опыт частных корпораций и фондов для поиска решений проблем, с которыми сталкиваются ММСП в развивающихся странах. Они помогают ведущим фирмам расширять свои сети поставщиков, а ММСП — находить новых покупателей и инвесторов. И они позволяют передовым технологиям, логистике и бизнес-практике течь вниз по цепочке создания стоимости от крупных компаний к малым предприятиям, повышая качество, производительность и эффективность, одновременно повышая отслеживаемость и подотчетность.

Деловые партнерства ITC — с частным сектором, для частного сектора — это создание стоимости общими усилиями: появление новых коммерческих возможностей, возникающих в результате партнерства с ITC, а также создание более экологически ответственных и социально инклюзивных производственно-сбытовых цепочек, которые в максимальной степени используют свой потенциал для содействия достижению Целей устойчивого развития.

На практике работа ITC с более крупными компаниями принимает несколько разных форм: Чаще всего, крупный бизнес становится покупателем продукции у ММСП-клиентов ITC. Так сложилось благодаря налаживанию деловых контактов между предприятиями, другим видам посреднических связей, таких как связи в рамках инициативы «Этичная мода», между мелкими ремесленниками и ведущими мировыми домами моды, а также онлайн-связи, поддерживаемые платформами Sustainability Marketplace и SheTrades от ITC. ITC все чаще играет также роль в поощрении инвестиций наряду с торговыми связями, как, например, в рамках инициатив «Поддержка индийской торговли и инвестиций в интересах Африки» (SITA) и «Партнерство для

инвестиций и развития в Африке» (PIGA). Партнеры ITC из частного сектора также участвуют в мероприятиях по проведению профессиональной подготовки.

Оценочная стоимость экспорта и инвестиций как результат усилий ITC по анализу рынков, налаживанию деловых связей и поддержке УСТИ



В 2018 году ITC усовершенствовал свой подход к работе с компаниями частного сектора, установив четкие параметры для выявления потенциальных партнеров, а также приняв руководящие принципы снижения репутационных и других рисков для ITC.

Общий объем взносов наличными и неденежными взносами от партнеров из частного сектора в 2018 году: **1 млн долл. США**

SheTrades и UPS: более эффективная логистика, чтобы сделать женщин-предпринимателей более конкурентоспособными

В партнерстве с гигантом глобальной логистики — компанией **UPS**, а также ее благотворительным подразделением — **Фондом UPS**, ITC работает над повышением конкурентоспособности женщин-предпринимателей в торговле путем наращивания потенциала и с помощью платформы для обмена передовым опытом. Проект будет работать с женщинами-предпринимателями, а также с учреждениями содействия торговле и инвестициям на глобальном уровне в рамках онлайн-мероприятий, а также на национальном уровне с мероприятиями в Мексике, Нигерии, Объединенных Арабских Эмиратах и Вьетнаме. Страны были отобраны на основе географического приоритета и местного присутствия. ITC также сотрудничает с компанией **Maersk**, занимающейся контейнерными перевозками, в целях улучшения понимания женщинами-предпринимателями проблем, связанных с логистикой, для ведения бизнеса через границы.



4-5. Лица, ищущие убежища, проходят подготовку по кожевному делу в социальном кооперативе *Lai Moto*, Италия **6.** Выпуск совместной публикации с компанией Huawei, WEDF 2018, Замбия

Coop в Гане: повышение доходов и повышение устойчивости производителей какао и батата

В Гане ИТС с 2016 года работает с группой государственных и частных субъектов в целях укрепления средств к существованию, устойчивости к изменению климата и диверсификации доходов для фермеров какао и батата. Совместно с компанией **Chocolats Halba**, подразделением швейцарской компании-ритейлера **Coop**, **Союзом фермеров Куапа-Коку**, **Niche Cocoa**, фондом **Max Havelaar Foundation**, организацией **Fairtrade Africa**, **Советом Ганы по развитию торговли бататом** и правительством Ганы ИТС способствовал развитию сотрудничества между участниками производственно-сбытовых цепочек и способствовал привлечению тысяч долларов инвестиций в сектор какао и батата в стране. У фермеров, непосредственно охваченных проектом, доходы выросли в среднем на 22%. Союз фермеров Куапа-Коку в настоящее время внедряет улучшенные методы смягчения климатических рисков и адаптации. В период 2019-2023 гг. партнерство нацелено на расширение инвестиций в повышение урожайности и качества сельскохозяйственных культур при одновременном снижении чрезмерной зависимости от монокультур и связанной с этим уязвимости к колебаниям цен.



Huawei: создание потенциала для повышения конкурентоспособности услуг

Это партнерство с китайской телекоммуникационной компанией **Huawei** направлено на поддержку развивающихся стран в использовании возможностей, предоставляемых международной торговлей услугами, путем содействия ММСП в использовании новых тенденций, таких как электронная и цифровая торговля, а также оказания помощи правительствам и учреждениям содействия торговле и инвестиционной деятельности (УСТИ) в разработке более эффективной политики. В 2018 году ИТС и издали совместную публикацию под названием «Ускорение таможенных процедур позволяет ускорить торговлю: содействие торговле с помощью технологий» (Faster customs, faster trade: Using technology for trade facilitation). Huawei будет поддерживать расходы на осуществление совместно разработанных учебных программ по цифровым технологиям и инновациям в области информационно-коммуникационных технологий в развивающихся странах.

SheTrades Invest: финансирование предприятий ММСП, принадлежащих женщинам

Совместно с компанией по финансированию развития GroFinn ИТС выступил с инициативой SheTrades Invest по увеличению инвестиций в принадлежащие женщинам предприятия в 14 странах. Партнерство облегчит доступ к финансированию для женщин-предпринимателей в Гане, Египте, Замбии, Иордании, Ираке, Кении, Кот-д'Ивуаре, Нигерии, Объединенной Республике Танзания, Омане, Руанде, Сенегале, Уганде и Южной Африке. Это поможет укрепить финансовый и управленческий потенциал женщин-предпринимателей, повысить их инвестиционную готовность и связать их с инвесторами и финансистами.

DHL: более эффективная логистика, чтобы помочь малым предприятиям подключиться к электронной коммерции

DHL Logistics и ИТС продолжили сотрудничать в разработке учебных материалов, предоставлении консультативных услуг и публикации логистических стратегий для поддержки электронной торговли малого бизнеса в Северной Африке и на Ближнем Востоке.



1



2

1. ИТС и Бизнес-и технологический инкубатор обучают беженцев навыкам в сфере ИТ, Государство Палестина **2.** Восточноафриканское сообщество и ИТС заявляют о запуске инициативы MARKUP

Восточноафриканское сообщество и ИТС приступили к осуществлению региональной инициативы по улучшению доступа к рынкам (MARKUP) на сумму 20 млн долл.США, призванной устранить ограничения доступа к рынкам и недостатки в области предложения.

Фонд капитального развития Организации Объединенных Наций (ФКРООН) и ИТС приступили к осуществлению программы «рабочие места, навыки и финансы» (СПФ) для женщин и молодежи в Гамбии в целях содействия укреплению демократических преобразований в стране путем содействия социальной интеграции и созданию рабочих мест для женщин и молодежи путем развития навыков, стимулирования денежной наличности и обеспечения доступа к финансированию.

Расширенная **интегрированная сеть (РИС)**, межучрежденческий механизм содействия развитию торговли в наименее развитых странах, объединилась с ИТС для содействия расширению экономических прав и возможностей женщин и развитию торговли. В таких странах, как Гамбия и Замбия, в рамках инициативы SheTrades? осуществляемой РИС и ИТС, ведется работа по повышению конкурентоспособности женщин-предпринимателей и расширению сотрудничества в новых географических районах.

Среди прочих международных организаций, с которыми сотрудничал ИТС, следующие: Фонд развития стандартов и торговли (ФТР), Всемирная туристская организация (ЮНВТО), Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций (ФАО), международная организация по миграции, Всемирная таможенная организация, Высшая комиссия Организации Объединенных Наций по делам беженцев, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Всемирная продовольственная программа, Европейская комиссия, Межамериканский банк развития..

Учреждения содействия торговле и инвестиционной деятельности

Совместно с **Бизнес- и технологическим инкубатором (БИИ)** ИТС оказывал помощь беженцам и молодежи в Секторе Газа в государстве Палестина в использовании возможностей работы в Интернете путем обучения цифровому маркетингу и соответствующим навыкам «мягкой силы».

ИТС сотрудничал с организациями по поддержке предпринимательства в секторе какао в целях оказания помощи сельским домохозяйствам в Гвинее, Либерии и Сьерра-Леоне в увеличении поступлений от цепочки создания стоимости какао.

ИТС сотрудничал с **CINDE**, коста-риканским агентством по поощрению инвестиций в рамках трехсторонней программы поддержки, предоставляя инвестиционные консультативные услуги и инструменты учреждениям по поощрению инвестиций в Замбии, Кении, Мозамбике и Эфиопии. Это партнерство помогло не только конечным бенефициарам. Сама CINDE обнаружила, что изучение собственной деловой практики и обучение других позволяет ей по-новому взглянуть на вещи.

Dubai Exports стал центром инициативы ИТС SheTrades на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Комплекс выделил специальный вспомогательный персонал, создал базу данных о 3000 женщинах-предпринимателях в регионе и провел семинары по созданию потенциала женщин-предпринимателей в области управления торговой логистикой. Планируется создать национальные отделения в таких странах, как Алжир, Ливан и Тунис.

Другие отраслевые ассоциации, торговые палаты и учреждения содействия торговле и инвестициям, с которыми сотрудничает ИТС, включают: Гамбия садоводческие предприятия, Индия бобовые и зерновые Ассоциации, Ланка производителей фруктов и овощей, переработчиков и экспортеров Ассоциации, Кения Альянс частного сектора, Бангладеш женщин Торгово-промышленной палаты, Ассоциации садоводства Колумбии, Сьерра-Леоне инвестиций и содействия экспорту агентства, Ассоциации экспортеров свежих продуктов Кении, Кении Агентство развития чая, Вьетнам Торгово-промышленной палаты.



3. ВТО, ИТС и ЮНКТАД подписали меморандум о взаимопонимании в области глобальной торговли 4. Неделя инноваций в Кампале, Уганда

Некоммерческие организации

В Уганде ИТС тесно сотрудничал с крупнейшим в стране технологическим центром «**Инновационная деревня Кампала**», в котором работают 130 стартапов и 2000 инноваторов, 40 процентов из которых — молодые женщины, в целях организации Кампальской Недели инноваций-мероприятия, на котором угандийские стартапы представили свои бизнес-модели и инвестиционные потребности группе международных инвесторов.

В Гамбии ИТС объединил усилия с **PUM Netherlands Senior Experts**, организацией по развитию ММСП, в целях оценки возможностей для бизнеса и организации учебных программ для молодежи в птицеводческом секторе страны.

Команда инициативы ИТС «Этичная мода» сотрудничает с итальянским социальным кооперативом **Lai Momo** в подготовке просителей убежища по вопросам предпринимательства и кожевенного дела с целью обучения их навыкам, с тем чтобы они могли вернуться в свои страны происхождения и сотрудничать с партнерами ИТС по социальным предприятиям, особенно в Буркина-Фасо и Мали.

Научные, исследовательские и учебные учреждения

ИТС и **Школа глобальных и общественных отношений при университете IE University** договорились о партнерстве по новой степени магистра исполнительной власти в области интернационализации и торговли, которая будет запущена в феврале 2020 года. Учебная программа будет посвящена радикальным изменениям в глобальном торговом ландшафте, увязывая технологии с трансформационными бизнес-моделями.

ИТС сотрудничает с Центром **исследований ВТО при базирующемся в Нью-Дели Индийском институте внешней торговли (IIFT)** в подготовке должностных лиц по вопросам торговли из **Афганистана**, главным образом из **Министерства промышленности и торговли страны**, а также из деловых кругов и научных кругов, по вопросам ВТО и передовой индийской практики сотрудничества государственного и частного секторов в области торговой политики.

ИТС и **гамбийский институт туризма и гостеприимства** сотрудничали в разработке учебных программ и шестимесячной учебной программы по вопросам гостеприимства для молодежи, что позволило молодым людям из сельских районов страны приобрести навыки работы с продуктами питания, напитками и помещениями и продвинуться в программах сертификации, ученичестве, стажировке и других возможностях трудоустройства.

В числе других учебных заведений, с которыми сотрудничает ИТС, следующие: Аспирантура Института политических исследований (Япония), гамбийский Институт повышения квалификации, Кабульский университет, Технологический университет Таджикистана, эфиопский институт текстильных и модных технологий.

129

страны, в которых ИТС
вел деятельность



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	Все программы
	1.b Создание жизнеспособной рамочной концепции на основе стратегий развития, учитывающих интересы бедных слоев населения и гендерную проблематику	
Цель 2 Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства.	2.3 Увеличение в два раза производительности и доходов мелких производителей продуктов питания, в особенности женщин.	Прозрачность в торговле Нетарифные меры: товары и услуги Поддержка торговых переговоров и политических реформ Добавленная стоимость в торговле Расширение экономических возможностей женщин в торговле Расширение экономических возможностей бедных общин в торговле Торговля в интересах устойчивого развития
	2.4 Обеспечить устойчивые системы производства продовольственных товаров и внедрить безопасные с точки зрения воздействия на климат сельскохозяйственные методы	
	2.b Корректировать и предотвращать торговые ограничения и перекосы на мировых сельскохозяйственных рынках	
Цель 4 Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех.	4.4 Существенно увеличить число молодежи и взрослых, обладающих соответствующими навыками, включая технические и профессиональные навыки, для трудоустройства, достойной работы и предпринимательства	Усиление учреждений содействия торговле и инвестиционной деятельности Добавленная стоимость в торговле Расширение экономических возможностей женщин в торговле Молодежь и торговля Расширение экономических возможностей бедных общин в торговле
Цель 5 Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек	5.1 Положить конец всем формам дискриминации в отношении всех женщин и девочек во всем мире	Стратегии развития торговли Содействие торговле Добавленная стоимость в торговле Расширение экономических возможностей женщин в торговле
	5.5 Обеспечить активное и эффективное участие женщин в бизнесе и торговле и предоставление им равных возможностей для лидерства на всех уровнях принятия решений	
	5.a Провести реформы с целью предоставления женщинам равных прав на экономические ресурсы	
	5b Увеличить использование высокоэффективных технологий, в особенности информационных технологий и современных технологий, с целью расширения прав и возможностей женщин.	
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.	Все программы
	8.3 Содействовать разработке стратегий, ориентированных на развитие и способствующих эффективной деятельности, созданию достойных рабочих мест, предпринимательству, креативности и инновации, а также поощрению формализации и роста ММСП	
	8.5 Обеспечить полную и продуктивную занятость и наличие достойных рабочих мест для всех женщин и мужчин, включая молодежь	
	8.6 Сократить численность молодых людей, не имеющих работы, образования или профессиональной подготовки	
	8.9 Внедрить стратегии поощрения устойчивого туризма, который способствует созданию рабочих мест, развитию местной культуры и производству местной продукции.	
	8.10 Укрепить потенциал финансовых учреждений в целях поощрения и расширения доступа к финансовым услугам для всех	
	8.a Увеличить поддержку в целях содействия торговле для развивающихся стран и в особенности для наименее развитых стран (НРС)	
Цель 9 Создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям.	9.3 Увеличить доступ малых промышленных предприятий и прочих предприятий, в частности в развивающихся странах, к финансовым услугам, включая доступные кредиты, и повысить их интеграцию в производственно-сбытовые цепочки и рынки	Стратегии развития торговли Содействие торговле Добавленная стоимость в торговле Торговля и инвестиционная деятельность в рамках сотрудничества по линии «Юг-Юг»
	9b Поддерживать разработку национальных технологий, научные исследования и инновации в развивающихся странах, в том числе путем обеспечения благоприятных политических условий, в частности для диверсификации промышленности и увеличения добавленной стоимости сырьевых товаров	

ЦУР	ЦЕЛИ	ПРОГРАММЫ
Цель 10 Сокращение неравенства внутри стран и между ними.	10.1 Достичь роста доходов наименее обеспеченных 40 % населения	Все программы
	10.2 Расширять и поощрять социальную, экономическую и политическую интеграции всех людей, независимо от возраста, пола, инвалидности, расы, этнической принадлежности, происхождения, религии или экономического или иного статуса	
	10.a Ввести принцип особого и дифференцированного режима для развивающихся стран, в частности НРС	
Цель 12 Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства.	12.2 Добиться рационального освоения и эффективного использования природных ресурсов.	Добавленная стоимость в торговле
	12.6 Стимулировать компании к внедрению устойчивых методов работы	Торговля в интересах устойчивого развития
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.	Стратегии развития торговли
	16.7 Обеспечить ответственное принятие решений на основе принципов репрезентативности с активным и повсеместным участием всех слоев общества.	Поддержка торговых переговоров и политических реформ
	16.8 Расширить и укрепить участие развивающихся стран в деятельности органов глобального управления.	Добавленная стоимость в торговле Активизация региональной торговли
Цель 17 Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития.	17.3 Мобилизовать дополнительные финансовые ресурсы для развивающихся стран из различных источников	Все программы
	17.5 Принять и внедрить режимы поощрения инвестиций для наименее развитых стран	
	17.6 Расширение регионального сотрудничества Север-Юг, Юг-Юг и трехстороннего регионального и международного сотрудничества в области науки, технологий и инноваций и доступа к ним, а также расширение обмена знаниями на взаимосогласованных условиях	
	17.10 Продвигать всеобщую действующую на основе свода правил открытую недискриминационную справедливую многостороннюю торговую систему	
	17.11 Увеличить экспорт из развивающихся стран, в частности в целях удвоения доли НРС в мировом экспорте	
	17.12 Обеспечить своевременную реализацию беспопытного и неквотируемого доступа на рынки для всех НРС на постоянной основе.	
	17.13 Повысить глобальную макроэкономическую стабильность, в том числе посредством координации и согласованности политики	
	17.17 Поощрять и продвигать эффективные партнерские отношения между государственным, частно-государственным и гражданским обществом, опираясь на опыт и ресурсы партнерских стратегий	
17.19 Поддерживать наращивание статистического потенциала в развивающихся странах		

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (В ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
Африка											
Ассоциированный эксперт: региональный офис в Африке (B323)						■		Нидерланды	30	36	119 %
Буркина-Фасо и Мали: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaines de valeur liées au secteur du «lifestyle» (B276)					■			Европейский союз	3 500	3 128	89 %
Коморские острова: повышение конкурентоспособности экспорта ванили, кананги душистой и гвоздики (A863)				■				РИС	65	71	109 %
Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин (A285)					■			Австралия	40	40	101 %
Малави: усовершенствование системы торговой статистики и информации (A864)	■							Европейский союз	44	59	134 %
Регион реки Мано: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао и сопутствующих культур (NTF IV) (B586)			■	■	■			Нидерланды	660	585	89 %
Нетарифные меры (B626)	■							ITF Window 1	340	357	105 %
Руководство программой ЦФН IV (B584)				■	■			Нидерланды	200	162	81 %
Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) (B340)						■		Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	3 000	3 342	111 %
Программа «Бедные общины и торговля» (A874)					■			Япония	26	1	2 %
Программа «Бедные общины и торговля» (B649)					■			ITF Window 1	99	111	113 %
Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCI/ UEMOA) (B216)						■		Европейский союз	1 230	1 259	102 %
Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI): Предоставление беженцам в Кении доступа к рынкам (Компоненты 1 и 2) (B571)					■			Нидерланды и Норвежский совет по делам беженцев	260	454	174 %
Руанда: создание условий для развития электронной коммерции (B330)				■				Германия	1 810	959	53 %
Сенегал: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) (B390)				■	■			Нидерланды	400	627	157 %
SheTrades Coffee (B637)					■			ITF Window 1	200	151	75 %
Страны Африки к югу от Сахары: Конференции и тренинги по финансовой устойчивости для финансовых учреждений и МСП (B319)			■	■	■			Африканский фонд гарантий	150	117	78 %
Поддержка индийской торговли и инвестиций (SITA) (A854)						■		Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	3 420	3 723	109 %
Танзания: интеграция садоводческих цепочек добавленной стоимости/поставок в туризм — компонент СЕКО (B265)				■				Республика Корея, Швейцария	200	177	89 %
Гамбия: проект по расширению возможностей молодежи (YEP) (B179)		■		■	■			Европейский союз	3 000	4 290	143 %
ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA (B414)				■		■		ЗАЭВС	166	130	79 %
Уганда: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) (B387)				■	■			Нидерланды	450	465	103 %
Замбия: «зеленые рабочие места» (A813)			■	■				MOT	33	23	69 %
Содействие торговле (B628)		■						ITF Window 1	638	685	107 %
Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры (B694)					■			ITF Window 1	216	224	104 %
Бенин: повышение производственного и торгового потенциала (A860)			■	■		■		РИС	-	35	-

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (В ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
Бурунди: Программа обновления доступа к рынку - MARKUP (B718)			■	■		■		Европейский союз	-	108	-
СЕЕАС: Appui au commerce intra-africain (B702)	■	■	■					ITF Window 1 (BDF)	-	34	-
Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкокомасштабной трансграничной торговле (B796)	■	■	■					Европейский союз	-	33	-
Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес» (B542)					■			ITF Window 1 (BDF) Европейский союз	-	3	-
ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) (B537)	■	■	■	■		■		Европейский союз	-	224	-
Программа улучшения доступа к рынку EC-EAC - MARKUP (B383)		■		■		■		Европейский союз	-	868	-
Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) (B197)				■				Нидерланды	-	41	-
Гана: выращивание какао и связанных с ним сельскохозяйственных культур в рамках проекта «Санкофа», осуществляемого Альянсами ради действий (B766)			■	■	■			Coop Genossenschaft/ Chocolats Halba / Sunray Max Havelaar Foundation	-	104	-
Гвинея: развитие отрасли по производству манго (B013)			■	■		■		РИС	-	12	-
Guinée: Programme d'appui à l'integration socio-economique des jeunes (INTEGRA) (B463)			■	■	■			ITF Window 1 (BDF)	-	1 094	-
Инновационное развитие ММСП и цепочки создания стоимости через альянсы за Санкофу в секторах какао и сопутствующих культур (B794)				■				ITF Window 1	-	20	-
Лесото: производительность садоводческой отрасли и развитие торговли (B158)				■				РИС	-	23	-
Малави: разработка программ (B697)	■	■	■	■				ITF Window 1 (BDF)	-	26	-
Niger: 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 (A653)			■	■				ITF Window 1 (BDF)	-	5	-
Nigeria Food Africa SDG-Fund (B449)				■				Фонд ЦУР	-	30	-
Участие малийской делегации экспортеров гуммиарабика в поставках пищевых ингредиентов (B617)					■			Мали	-	15	-
Продвижение малийской арабской комеди на рынках США и Европы (B771)			■	■				РИС	-	39	-
Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés (B587)			■					Франция	-	841	-
RESI High Skills (B839)					■			ITF Window 1	-	17	-
Сенегал: повышение конкурентоспособности отрасли по производству манго (A996)				■				РИС	-	5	-
Sénégal: Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO) (B461)				■		■		ITF Window 1 (BDF)	-	8	-
Программа Содружества SheTrades (B578)					■			Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	-	1 798	-
Сьерра-Леоне: Программа повышения конкурентоспособности Западной Африки (B457)						■		ITF Window 1 (BDF)	-	20	-
Страны Африки к югу от Сахары: Улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий (A554)				■				ФАО	-	34	-
Танзания: совместная программа в Кигоме в рамках РПООНПР II (B727)				■	■			Единое ООН	-	213	-
Всемирный форум по развитию экспорта (WEDF) 2018 (B805)							■	Huawei Technologies	-	27	-
Замбия: расширение возможностей замбийской системы кредитных гарантий для улучшения доступа МСП к финансированию (B763)				■				ITF Window 1 (BDF)	-	37	-

Арабские государства

Algeria - National trade strategy to support Algeria's economic diversification (AFTIAS) (B603)	■							Международная исламская корпорация по финансированию торговли	200	188	94 %
---	---	--	--	--	--	--	--	--	-----	-----	------

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (В ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» (A895)	■	■	■					Международная исламская корпорация по финансированию торговли	110	255	232 %
Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок (A676)	■	■		■				Всемирный банк	590	496	84 %
Джибути: технико-экономическое обоснование создания поселка ремесленников-экспортеров (AfTIAS)								Международная исламская корпорация по финансированию торговли (МИКФТ)	15	10	66 %
Египет: создание специализированного отдела по содействию экспорту в Египетском банке развития экспорта (AfTIAS)				■				Международная исламская корпорация по финансированию торговли (МИКФТ)	200	99	50 %
Египет: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEx/MENATEX) (B673)					■			Швейцария Швеция	250	81	32 %
Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEx) (B451)					■			Швейцария	224	151	68 %
Иордания: инициатива по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI) (B450)					■	■		Япония	31	177	565 %
Ливан: экспортная конкурентоспособность МСП в ИТ-секторе и секторе по выращиванию орехов (AfTIAS) (B607)				■	■			Международная исламская корпорация по финансированию торговли (МИКФТ)	150	85	56 %
Ливия: Академия торговли (B409)				■		■		Франция	780	751	96 %
Марокко: развитие экспорта для создания рабочих мест (A749)				■	■	■		Канада	130	102	79 %
Марокко: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEx/MENATEX) (B674)					■			Швейцария Швеция	200	157	79 %
Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта (B438)					■	■		Япония	85	83	97 %
Преодоление барьеров в торговле, связанных с нетарифными мерами, в Арабских государствах (A538)	■							США	1 197	1 349	113 %
Projet de développement et de promotion du tourisme en Republique de Djibouti (A993)				■	■			РИС	129	76	59 %
Саудовская Аравия: развитие отрасли по производству фиников в регионе Медина (AfTIAS) (B605)					■		■	Международная исламская корпорация по финансированию торговли (МИКФТ)	250	-	0 %
Государство Палестина: реформа и развитие рынков, цепочек создания стоимости и организаций производителей (B580)	■				■	■		ФАО	150	34	22 %
Судан: содействие экономической стабилизации через вступление во Всемирную торговую организацию (B446)				■				Япония	2	24	1 188 %
Сирия: развитие производственного потенциала и вовлечение внутренне перемещенных лиц в международную торговлю (B 434)					■	■		Япония	30	40	133 %
Тунис: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEx/MENATEX) (B672)					■			Швейцария Швеция	350	351	100 %
MENATEX в регионах: Региональный компонент программы по текстильным изделиям и одежде для региона БВСА (B696)					■			Швеция	-	4	-
Палестина: Предоставление беженцам и молодежи в Газе доступа к рынкам (B682)				■		■		Япония	-	142	-
Содействие интеграции на рынке труда сирийцев, находящихся под временной защитой, и принимающих общин в Турции (B655)					■	■		ЮМ	-	195	-
Катар: инициатива по штрих-коду для развития торговли МСП (B743)					■			Катарский банк развития	-	81	-
Катар: Фонды в поддержку электронной коммерции B2B (B687)		■		■				Катарский банк развития	-	260	-

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (В ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
Судан: вступление в ВТО (B683)		■						Япония	-	323	-
Сирия: расширение возможностей через цифровые каналы (B681)				■	■			Япония	-	131	-
Азиатско-Тихоокеанский регион											
Афганистан: инициатива «Этичный образ жизни» для экономической реинтеграции репатриантов и лиц, перемещенных внутри страны (B439)								Европейский союз	1 588	1 408	89 %
Афганистан: помощь, связанная с торговлей (A764)		■						Европейский союз	1 600	1 382	86 %
Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала для внутрирегиональной торговли (A850)								Китай	258	239	93 %
Ассоциированный эксперт: отделение для Азиатско-Тихоокеанского региона (B221)				■				Япония	50	81	163 %
Технико-экономическое обоснование по вопросу добавления стоимости в отрасли по выращиванию фруктов и овощей в Шри-Ланке (B531)			■	■				ВТО	20	22	108 %
Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин (A285)						■		Австралия	80	81	101 %
Мьянма: повышение продовольственной безопасности и уровня соблюдения СФМ для увеличения экспортного дохода в цепочке добавленной стоимости масличных культур (A648)						■		ВТО	327	249	76 %
Мьянма: развитие инклюзивного туризма в штате Кая (консолидация) и Танинтай (расширение) (ЦФН IV) (B386)						■		Нидерланды	969	1 161	120 %
Непал: развитие пашминовой отрасли и поддержка торговли (A907)						■		РИС	32	7	23 %
Нетарифные меры (B626)	■							ITF Window 1	160	168	105 %
Руководство программой ЦФН IV (B584)				■	■			Нидерланды	50	41	81 %
Тихоокеанский регион: расширение экономических возможностей женщин (Женщины и торговля, фаза 775) (A775)						■		Австралия	99	14	14 %
Программа «Бедные общины и торговля» (A874)						■		Япония	13	0	2 %
Программа «Бедные общины и торговля» (B649)						■		ITF Window 1	201	226	113 %
SheTrades Pacific (B644)						■		ITF Window 1	250	270	108 %
Шри-Ланка: помощь, связанная с торговлей (A306)		■		■				Европейский союз	3 000	1 476	49 %
Поддержка индийской торговли и инвестиций (SITA) (A854)							■	Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	380	414	109 %
Содействие торговле (B628)		■						ITF Window 1	213	228	107 %
Торговля для устойчивого развития (Т4SD) — Центры (B694)						■		ITF Window 1	360	374	104 %
Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь" (B568)	■						■	Китай	160	132	82 %
Ассоциированный эксперт: отделение для Азиатско-Тихоокеанского региона (B773)							■	Стипендиальный Совет Китая	-	55	-
Поддержка торговли в Бутане (B382)		■		■				Европейский союз	-	372	-
Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес» (B542)						■		ITF Window 1 (BDF) Европейский союз	-	1	-
Руководство программой по повышению конкурентоспособности экспорта (ЦФН III) (B197)						■		Нидерланды	-	41	-
Иран: техническая помощь в области торговли (B782)		■	■		■			ITF Window 1 (BDF)	-	18	-
Lao PDR: ASEAN Regional Integration Support (LaosARISE Plus) (B505)		■		■			■	ITF Window 1 (BDF) Европейский союз	-	26	-
Проект Мьянмы в области торговли и инвестиций (TIP) (B494)	■	■	■	■				Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	-	491	-

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (В ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
Мьянма: расширение поставок садоводческой продукции и укрепление устойчивого туризма для развития деловых связей (B566)				■				Швейцария	-	26	-
Непальская программа торговли и инвестиций (B731)	■	■	■	■		■		ITF Window 1 (BDF)	-	18	-
Опрос по НТМ в Пакистане (B742)	■							Всемирный банк	-	51	-
Тихоокеанский регион: развитие торговли (B346)	■	■				■		ITF Window 1 (BDF)	-	31	-
Пакистан: рост для развития сельских районов и устойчивого прогресса (ГРАСП) (B466)		■		■	■			ITF Window 1 (BDF)	-	85	-
Программа Содружества SheTrades (B578)					■			Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	-	599	-
Восточная Европа и Центральная Азия											
Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса (B252)				■				Европейский союз	1 600	1 300	81 %
Глобальный уровень: создание сетей и управление знаниями в текстильной и швейной отрасли (GTEx) (B451)				■				Швейцария	149	101	68 %
Кыргызстан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEx) (B676)			■	■				Швейцария	400	476	119 %
Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА (B444)		■				■		Европейский союз	380	277	73 %
Таджикистан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEx) (B675)		■	■	■	■			Швейцария	400	718	179 %
Национальная Экспортная Стратегия Украины (B614)		■						GlZ, Германия	474	358	76 %
Украина: обеспечение доступа МСП фруктовой и овощной отрасли к цепочкам добавленной стоимости на глобальном и местном уровнях (A303)		■		■				ITF Window 1 Швеция	700	773	110 %
Таджикистан: предоставление доступа на рынок для сельскохозяйственных товаров через улучшение системы обеспечения безопасности пищевых продуктов (STDF) (B312)		■	■	■				ВТО	250	242	97 %
Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь" (B568)	■					■		Китай	40	33	82 %
Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес» (B542)					■			ITF Window 1 (BDF) Европейский союз	-	1	-
Международная торговля в Центральной Азии (B723)		■	■	■		■		ITF Window 1 (BDF)	-	45	-
Содействие интеграции на рынке труда сирийцев, находящихся под временной защитой, и принимающих общин в Турции (B655)				■	■			ЮМ	-	49	-
Латинская Америка и страны Карибского бассейна											
Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрорегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов (A325)				■				Европейский союз	250	642	257 %
Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы (A314)				■	■			Европейский союз	400	278	70 %
Колумбия PUEDE: мир и единство через экономическое развитие сельских районов и развитие экспорта (B599)	■			■	■			ITF Window 1 (BDF)	64	92	144 %
Гаити: проект «Этическая мода» (A922)					■			США	38	72	189 %
Программа «Бедные общины и торговля» (A874)					■			Япония	7	0	2 %

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (в ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
Сент-Люсия: усиление институциональной инфраструктуры в целях продвижения экспорта (A332)	■	■	■					ITF Window 1 Агентство Сент-Люсии по содействию торговле и экспорту	408	109	27 %
Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры (B694)					■			ITF Window 1	324	336	104 %
Гренада: поддержка систем управления пищевой безопасностью свежих фруктов и овощей (B710)		■	■	■				Карибский банк развития	-	158	-
Гватемала: укрепление деловых навыков и возможностей трудоустройства неформальных предпринимателей на границе Сьюдад-Педро-де-Альваро (B615)			■		■			ITF Window 1 (BDF) США	-	231	-

Глобальные и мультирегиональные

AIM for Results: улучшение и измерение результатов деятельности УСТИ (B633)			■					ITF Window 1	1,000	979	98 %
Ассоциированный эксперт: устойчивые и инклюзивные цепочки добавленной стоимости (B198)					■			Германия	13	12	94 %
Ассоциированный эксперт: устойчивые и инклюзивные цепочки добавленной стоимости (B307)				■				Нидерланды	148	146	98 %
Ассоциированный эксперт: предприятия и учреждения (B412)			■	■	■			Германия	142	130	91 %
Ассоциированный эксперт: содействие торговле и политика в отношении бизнеса (B699)		■						Германия	151	173	115 %
Ассоциированный эксперт: содействие торговле и политика в отношении бизнеса (B393)		■						Финляндия	124	110	89 %
Ассоциированный эксперт — Дистанционное образование (B774)				■	■			Стипендиальный Совет Китая	-	44	-
Ассоциированный эксперт — Подразделение по оценке (B772)							■	Стипендиальный Совет Китая	-	39	-
Ассоциированный эксперт — Электронные решения (B800)				■				Германия	-	66	-
Фонд развития бизнеса (B532)							■	ITF Window 1	586	-	0 %
DCP Partnership and Coordination (B650)							■	ITF Window 1 ITHRAA - Султанат Оман	260	259	100 %
Координационно-инновационный фонд DEI (B647)							■	ITF Window 1	50	45	90 %
Демонстрация воздействия ОСТИ: на пути к общемировому стандарту (B507)			■					ITF Window 1	77	69	91 %
DMD Partnership & Coordination (B620)							■	ITF Window 1	50	5	11 %
Соглашения об экономическом партнерстве (СЭП) в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Европейском союзе (ЕС), фаза II (B500)	■							GRIPS, Япония	109	82	75 %
Дистанционное образование (B648)	■							ITF Window 1	108	108	100 %
Электронные решения (B636)				■				ITF Window 1	313	280	90 %
Карта экспортного потенциала (A341)	■							Нидерланды	35	35	101 %
Разработка экспортной стратегии и менеджмент (A630)		■						ITF Window 1	340	442	130 %
Стипендиальная программа: Фонд Мо Ибрагима (B203)			■			■	■	Фонд Мо Ибрагима	114	114	100 %
Глобальная торговая помощь (B572)	■							Швейцария Германия	500	437	87 %
Повышение прозрачности в торговле с помощью встроенных инструментов анализа рынка (B352)	■							Республика Корея	15	-	-
Повышение прозрачности в торговле с помощью инструментов анализа рынка как глобальное общественное благо (B336)	■							Европейский союз ITF Window 1 Возобновляемый фонд MARFIAPP ПРООН	2 066	1 420	69 %
Услуги и поддержка в области информационных технологий — 2018 (B625)							■	ITF Window 1	185	334	180 %
Лаборатория инноваций (B662)							■	ITF Window 1	200	165	83 %
Информация о рыночных ценах (B627)	■							ITF Window 1	150	225	150 %
Возобновляемый фонд MLS-SCM (B189)				■				Revolving Fund MLS-SCM	230	147	64 %
Нью-Йоркское отделение (B624)							■	ITF Window 1	20	19	96 %

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 ДОЛЛАРАХ США)	РАСХОДЫ (В ДОЛЛАРАХ США)	РЕАЛИЗОВАНО, %
OED Cabinet (B623)							■	ITF Window 1	200	299	150 %
RBM (B622)							■	ITF Window 1	100	109	109 %
Возобновляемый фонд SEC (B190)				■				Возобновляемый фонд ЕС	50	-	-
Прикомандированный сотрудник: Республика Корея (B600)	■							Республика Корея	260	221	85 %
SheTrades (B641)					■			ITF Window 1	900	1 450	161 %
SheTrades Coordination (B642)					■			ITF Window 1	350	348	99 %
Прогноз и исследование конкурентоспособности малого и среднего бизнеса (B631)	■		■					ITF Window 1	687	725	105 %
Поддержка торговых переговоров (B629)		■						ITF Window 1	200	210	105 %
Возобновляемый фонд TIS/Дистанционное образование (B155)	■							Возобновляемый фонд TS	30	5	16 %
Торговля для устойчивого развития (T4SD) (B036)					■			GlZ, Германия Европейский Союз FEFAC Finance in Motion GmbH, Германия Швейцария SAI Platform США Всемирный фонд дикой природы COLEACP McDonalds	2 498	2 724	109 %
Торговля для устойчивого развития (T4SD) — База данных (B645)					■			ITF Window 1	840	809	96 %
Торговля услугами (B026)		■				■		Китай	257	191	74 %
Торговля услугами (B632)		■						ITF Window 1	100	64	64 %
Возобновляемый фонд TS (B205)			■					Возобновляемый фонд TS	70	75	107 %
Добавленная стоимость в торговле (B635)				■				ITF Window 1	938	937	100 %
WTPO (Всемирная конференция и награды сети ТРО) (B665)			■					ITF Window 1	239	274	115 %
Руководящие указания и методологии для инклюзивного развития агропродовольственной системы через альянсы (B693)			■	■	■			ФАО	100	98	98 %
Certificate in Export Management (CEM) (B736)								ITF Window 1 (BDF)	-	32	-
Соглашения об экономическом партнерстве (EPAs) по всему миру и правила происхождения (B725)	■							GRIPS, Япония	-	63	-
Электронная торговля ради результата: укрепление решений электронной стратегии ИТС (B738)		■						ITF Window 1	-	139	-
Экспортный потенциал: методологические расширения (B705)	■							ITF Window 1	-	148	-
Global: поддержка инновационных методов и инструментов (понимание NTM и доступ к электронной коммерции) (B678)	■			■				США	-	107	-
Улучшение условий ведения бизнеса для МСП-экспортеров путем содействия торговле (A812)		■						DHL Huawei Technologies ITF Window 1 Qatar Development Bank UNCTAD	-	325	-
Лаборатория инноваций (B788)							■	ITF Window 1	-	15	-
Электронный курс ИТС - Глобальное общественное благо (B892)	■							ITF Window 1	-	24	-
SheTrades: Международное рабочее совещание по определению предприятий, принадлежащих женщинам (B562)					■			Швеция	-	32	-
SheTrades: использование данных для устранения ограничений в торговле за пределами ЕС (B582)	■				■			Европейский союз	-	15	-
Рамки уязвимой миграции и вынужденного перемещения (B842)					■			ITF Window 1	-	8	-
Всемирный форум по развитию экспорта (WEDF) 2017-2018 (Венгрия) (B498)							■	Венгрия	-	73	-

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
АФГАНИСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Афганистан: инициатива «Этичный образ жизни» для экономической реинтеграции репатриантов и лиц, перемещенных внутри страны ■ Афганистан: помощь, связанная с торговлей ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала азиатских НРС для внутрирегиональной торговли ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
АЛБАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА
АЛЖИР	<ul style="list-style-type: none"> ■ Алжир: национальная стратегия в сфере торговли для содействия экономической диверсификации Алжира (AfTIA) ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта
АРГЕНТИНА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
АРМЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса
АЗЕРБАЙДЖАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса
БАХРЕЙН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
БАНГЛАДЕШ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала азиатских НРС для внутрирегиональной торговли ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Программа Содружества SheTrades ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
БЕЛАРУСЬ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса
БЕЛИЗ	<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
БЕНИН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Бенин: повышение производственного и торгового потенциала ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA
БУТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка торговли в Бутане ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
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"> ■ Буркина-Фасо и Мали: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Содействие торговле ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA

СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
БУРУНДИ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Бурунди: Программа обновления доступа к рынку - MARKUP ■ Проект ЕС–ВАС по расширению доступа на рынки — MARKUP
КАБО-ВЕРДЕ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP)
КАМБОДЖА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала азиатских НРС для внутрирегиональной торговли ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
КАМЕРУН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Страны Африки к югу от Сахары: Улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий
ЦЕНТРАЛЬНОАФРИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА	<ul style="list-style-type: none"> ■ СЕЕАС: Appui au commerce intra-africain *
ЧАД	<ul style="list-style-type: none"> ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés
КОЛУМБИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Колумбия PUEDE: мир и единство через продуктивное развитие и коммерциализацию * ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
КОМОРСКИЕ ОСТРОВА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Коморские острова: повышение конкурентоспособности экспорта ванили, кананги душистой и гвоздики
КОСТА-РИКА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы
КОТ-Д'ИВУАР	<ul style="list-style-type: none"> ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ 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
ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА КОНГО	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле
ДЖИБУТИ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Джибути: технико-экономическое обоснование создания поселка ремесленников-экспортеров (AfTIAS) ■ Djibouti: Projet de développement et de promotion du tourisme
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"> ■ Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов
ЕГИПЕТ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Египет: создание специализированного отдела по содействию экспорту в Египетском банке развития экспорта (AfTIAS) ■ Египет: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEx/MENATEX) ■ MENATEX в регионах: Региональный компонент программы по текстильным изделиям и одежде для региона БВСА ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта
ЭЛЬ-САЛЬВАДОР	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы
ЭФИОПИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле ■ 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
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ SheTrades Coffee ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA)
ГАБОН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés
ГАМБИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Гамбия: проект по расширению возможностей молодежи (YEP)
ГРУЗИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Восточное партнерство: Ready to Trade — Инициатива ЕС для бизнеса
ГАНА	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Гана: выращивание какао и связанных с ним сельскохозяйственных культур в рамках проекта «Санкофа», осуществляемого Альянсами ради действий ■ Инновационное развитие ММСП и цепочки создания стоимости через альянсы за Санкофу в секторах какао и сопутствующих культур ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Программа Содружества SheTrades ■ Страны Африки к югу от Сахары: Конференции и тренинги по финансовой устойчивости для финансовых учреждений и МСП ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
ГРЕНАДА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Гренада: поддержка систем управления пищевой безопасностью свежих фруктов и овощей
ГВАТЕМАЛА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы ■ Гватемала: укрепление деловых навыков и возможностей трудоустройства неформальных предпринимателей на границе Сьюдад-Педро-де-Альваро
ГВИНЕЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Гвинея: развитие отрасли по производству манго ■ Гвинея: Programme d'appui à l'integration socio-economique des jeunes (INTEGRA)* ■ Регион реки Мано: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао (NTF IV) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés
ГВИНЕЯ-БИССАУ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA
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
ГАИТИ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Гаити: проект «Этическая мода» ■ Программа «Бедные общины и торговля»
ГОНДУРАС	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы
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 ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
ИРАН (ИСЛАМСКАЯ РЕСПУБЛИКА)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ Иран: техническая помощь, связанная с торговлей *
ИРАК	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
ЯМАЙКА	<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

СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
ИОРДАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок ■ Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI) ■ MENATEX в регионах: Региональный компонент программы по текстильным изделиям и одежде для региона БВСА
КАЗАХСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Международная торговля в Центральной Азии *
КЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ Проект ЕС–ВАС по расширению доступа на рынки — MARKUP ■ Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Программа по обеспечению трудоустройства беженцев и развитию у них необходимых навыков (RESI): Предоставление беженцам в Кении доступа к рынкам (Компоненты 1 и 2) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ RESI High Skills ■ Программа Содружества SheTrades ■ 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) ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
КУВЕЙТ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
КЫРГЫЗСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Международная торговля в Центральной Азии * ■ Кыргызстан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
ЛАОССКАЯ НАРОДНО-ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала азиатских НРС для внутрирегиональной торговли ■ Лаосская Народно-Демократическая Республика: Поддержка региональной интеграции АСЕАН (Лаос-ARISE Plus) ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
ЛИВАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Ливан: экспортная конкурентоспособность МСП в ИТ-секторе и секторе по выращиванию орехов (AfTIAS)
ЛЕСОТО	<ul style="list-style-type: none"> ■ Лесото: производительность садоводческой отрасли и развитие торговли
ЛЕСОТО	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Регион реки Манго: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао (NTF IV)
ЛИВИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Ливия: Торговая академия
МАЛАВИ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле ■ Малави: усовершенствование системы торговой статистики и информации ■ Малави: Проект по развитию цепочки создания стоимости для сектора меда и садоводства * ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés

*Финансируется Фондом развития бизнеса

СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
МАЛИ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Буркина-Фасо и Мали: Création d'emplois équitables et développement durable de microentreprises dans les chaînes de valeur liées au secteur du « lifestyle » ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Участие малийской делегации экспортеров гуммиарабика в поставках пищевых ингредиентов ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ Продвижение малийской арабской камеди на рынках США и Европы ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Страны Африки к югу от Сахары: Улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ Содействие торговле ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA
МАВРИТАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
ЧЕРНОГОРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА
МАРОККО	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Арабские государства: развитие экспорта МСП с помощью виртуальных торговых площадок ■ MENATEX в регионах: Региональный компонент программы по текстильным изделиям и одежде для региона БВСА ■ Марокко: развитие экспорта для создания рабочих мест ■ Марокко: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX/MENATEX) ■ Северная Африка: взаимодействие с МСП и арабской диаспорой с целью поддержки экономического роста за счет экспорта
МОЗАМБИК	<ul style="list-style-type: none"> ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза)
МЬЯНМА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала азиатских НРС для внутрирегиональной торговли ■ Программа содействия торговле и инвестициям в Мьянме ■ Мьянма: повышение продовольственной безопасности и уровня соблюдения СФМ для увеличения экспортного дохода в цепочке добавленной стоимости масличных культур ■ Мьянма: развитие инклюзивного туризма в штате Кая (консолидация) и Танинтайи (расширение) (ЦФН IV) ■ Мьянма: расширение поставок садоводческой продукции и укрепление устойчивого туризма для развития деловых связей ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
НЕПАЛ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Азиатские НРС: повышение экспортного потенциала азиатских НРС для внутрирегиональной торговли ■ Программа содействия торговле и инвестициям в Непале* ■ Непал: развитие пашминовой отрасли и поддержка торговли ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Программа «Бедные общины и торговля» ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
НИКАРАГУА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы
НИГЕР	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Содействие торговле ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA

СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
НИГЕРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Нигерия: проект Food Africa Фонда ЦУР ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Программа Содружества SheTrades ■ Страны Африки к югу от Сахары: Улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий
ОМАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
ПАКИСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Опрос по НТМ Пакистан ■ Пакистан: рост для развития сельских районов и устойчивого прогресса (ГАСП) *
ПАНАМА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Центральная Америка: содействие выходу женских коммерческих предприятий на мировой рынок сувениров и предметов декора ручной работы
ПАПУА-НОВАЯ ГВИНЕЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Тихоокеанский регион: расширение экономических возможностей женщин (Женщины и торговля, фаза II) ■ SheTrades Pacific
ПЕРУ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
КАТАР	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Катар: инициатива по штрих-коду для развития торговли МСП ■ Катар: Фонды в поддержку электронной коммерции B2B
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"> ■ Проект ЕС-ВАС по расширению доступа на рынки — MARKUP ■ Руанда: создание условий для развития электронной коммерции ■ SheTrades Coffee ■ Страны Африки к югу от Сахары: Улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA)
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 институциональной инфраструктуры в целях продвижения экспорта
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
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Саудовская Аравия: развитие отрасли по производству фиников в регионе Медина (AFTIAS)
СЕНЕГАЛ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Сенегал: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV) ■ Сенегал: повышение конкурентоспособности отрасли по производству манго
СЕНЕГАЛ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sénégal: Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO) * ■ Страны Африки к югу от Сахары: Улучшение пищевой упаковки для малых и средних агропредприятий ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA
СЕРБИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА
СЬЕРРА-ЛЕОНЕ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Регион реки Мано: развитие стоимостной цепочки в отрасли по производству какао (NTF IV) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ Сьерра-Леоне: Программа конкурентоспособности Западной Африки *
СОМАЛИ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»

*Финансируется Фондом развития бизнеса

СТРАНА/ТЕРРИТОРИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ■ ПРОЕКТЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
ЮЖНАЯ АФРИКА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés
ШРИ-ЛАНКА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Технико-экономическое обоснование по вопросу добавления стоимости в отрасли по выращиванию фруктов и овощей в Шри-Ланке ■ Ассоциация стран Индоокеанского кольца (ИОРА): расширение экономических возможностей женщин ■ Шри-Ланка: помощь, связанная с торговлей ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
ГОСУДАРСТВО ПАЛЕСТИНА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Палестина: предоставление беженцам и молодежи в Газе доступа к рынкам ■ Государство Палестина: реформа и развитие рынков, цепочек создания стоимости и организаций производителей
СУДАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле» ■ Судан: содействие экономической стабилизации через вступление во Всемирную торговую организацию ■ Судан: вступление в ВТО
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
СИРИЙСКАЯ АРАБСКАЯ РЕСПУБЛИКА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Содействие интеграции на рынке труда сирийцев, находящихся под временной защитой, и принимающих общин в Турции ■ Сирия: развитие производственного потенциала и обеспечение доступа населения, перемещенного внутри страны, к международным рынкам ■ Сирия: расширение возможностей с помощью цифровых каналов
ТАДЖИКИСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ Международная торговля в Центральной Азии * ■ Таджикистан: предоставление доступа на рынок для сельскохозяйственных товаров через улучшение системы обеспечения безопасности пищевых продуктов (STDF) ■ Таджикистан: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX) ■ Содействие развитию торговли между Китаем и другими развивающимися странами в рамках инициативы "Пояс и путь"
БЫВШАЯ ЮГОСЛАВСКАЯ РЕСПУБЛИКА МАКЕДОНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Поддержка в области содействия торговле между участниками ЦЕФТА
ТОГО	<ul style="list-style-type: none"> ■ ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP) ■ Projet d'Appui à la Compétitivité du Commerce et à l'Intégration Régional (PACCIR) ■ ЗАЭВС: Projet de développement des exportations sous AGOA
ТИНИДАД И ТОБАГО	<ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Aim for Results»: повышение эффективности и измеряемости результатов деятельности УСТ (фаза I)
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) ■ Тунис: укрепление конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли
ТУРЦИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Содействие интеграции на рынке труда сирийцев, находящихся под временной защитой, и принимающих общин в Турции
ТУРКМЕНИСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Международная торговля в Центральной Азии *
УГАНДА	<ul style="list-style-type: none"> ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ Проект ЕС–ВАС по расширению доступа на рынки — MARKUP ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ «Поддержка индийской торговли и инвестиций в страны Африки» (SITA) ■ Уганда: развитие экспорта ИТ-услуг и услуг на основе ИТ (ЦФН IV)

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 ■ Национальная стратегия развития экспорта Украины ■ Украина: обеспечение доступа МСП фруктовой и овощной отрасли к цепочкам добавленной стоимости на глобальном и местном уровнях
ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
ОБЪЕДИНЁННАЯ РЕСПУБЛИКА ТАНЗАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле ■ Проект ЕС–ВАС по расширению доступа на рынки — MARKUP ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ 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 ■ Танзания: совместная программа в Кигоме в рамках РПООНПР II
УЗБЕКИСТАН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»* ■ Международная торговля в Центральной Азии *
ВАНУАТУ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Бедные общины и торговля»
ВЬЕТНАМ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Содействие торговле ■ Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры
ЙЕМЕН	<ul style="list-style-type: none"> ■ Арабские государства: инициатива «Содействие торговле»
ЗАМБИЯ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле ■ Программа «Нетарифные меры» ■ Партнерство ради инвестиций и роста в Африке (основная фаза) ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés ■ 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: расширение возможностей замбийской системы кредитных гарантий для улучшения доступа МСП к финансированию (B763) ■ Замбия: «зеленые рабочие места»
ЗИМБАБВЕ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле ■ Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés

*Финансируется Фондом развития бизнеса

ПРИЛОЖЕНИЕ IV

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТЕЙ И РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ ИТС В 2018 Г. ПО РЕГИОНАМ

РЕГИОН	РЕГИОНАЛЬНЫЕ	ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Страны Африки к югу от Сахары	SheTrades West Africa	Мадагаскар Programme d'appui au développement des exportations
	Программа «Устойчивая упаковка»	Намибия: развитие торговой конкурентоспособности МСП
	САДК: развитие агроперерабатывающего и фармацевтического секторов	Сейшельские Острова: помощь в проведении оценки после вступления в ВТО
	Торговая обсерватория УАС	*Niger: 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
		Уганда: повышение уровня жизни перемещенных лиц и местных общин благодаря торговле
		ЭКОВАС: Западноафриканский проект содействия развитию бизнеса и экспорта (WABEP)
		Эритрея: создание рабочих мест для молодежи
		Нигерия: проект Food Africa Фонда ЦУП
		*Guinée: Programme d'appui à l'integration socio-economique des jeunes (INTEGRA)
		Камерун: Programme pour la promotion de l'entreprenariat 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
		Лесото: развитие туристической отрасли для серфинга
		Гамбия: рабочие места, навыки и финансы для женщин и молодежи
		ЮНДАП II: Танзания
		Замбия: расширение возможностей замбийской системы кредитных гарантий для улучшения доступа МСП к финансированию
		SheTrades Gambia
		Бурунди: Программа обновления доступа к рынку - MARKUP
		Танзания: совместная программа в Кигоме в рамках РПООНПР II
		Гана: выращивание какао и связанных с ним сельскохозяйственных культур в рамках проекта «Санкофа», осуществляемого Альянсами ради действий
		Продвижение малийской арабской камеди на рынках США и Европы
		*Эритрея: программа технического сотрудничества
		SheTrades Zambia
	Инновационное развитие ММСП и цепочки создания стоимости через альянсы за Санкофу в секторах какао и сопутствующих культур	
	Инициатива COMESA по приграничной торговле: Содействие мелкомасштабной трансграничной торговле	
	*Projet de relèvement socio-économique en République Centrafricaine	
	*Sénégal: Programme de Compétitivité de l'Afrique de l'Ouest (PCAO)	
	Сьерра-Леоне: Программа конкурентоспособности Западной Африки	
	Буркина-Фасо и Мали: Creation d'emplois équitables et développement durable des micro-entreprises dans les chaines de valeur liées au secteur du lifestyle	
	Камерун: Project d'appui à la compétitivité et au développement de l'entreprenariat rural jeune dans la filière coton	
	Гвинея: Projet de relance de la filière ananas à travers l'appui à la production, la transformation et l'exportation	

*Финансируется Фондом развития бизнеса

РЕГИОН	РЕГИОНАЛЬНЫЕ	ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ	
Страны Африки к югу от Сахары		Малави: Проект по развитию цепочки создания стоимости для сектора меда и садоводства	
		Сенегал: Projet d'appui à la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest	
		Уганда: создание ремесленных и сувенирных изделий для туризма и экспортных рынков	
		Уганда: расширение цепочек создания стоимости сельскохозяйственной продукции	
		Руанда — Конкурентный анализ и НТМ	
Азиатско-Тихоокеанский регион		Поддержка торговли в Бутане	
		* Пакистан: рост для развития сельских районов и устойчивого прогресса (ГРАСП)	
		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	
		*Помощь в сфере торговли Ирану	
		Опрос по НТМ Пакистан	
		Advancing Afghan Trade -Phase II	
		Афганистан: инициатива «Этичный образ жизни» для экономической реинтеграции репатриантов и лиц, перемещенных внутри страны	
		Систематический и Чрезвычайный механизм обеспечения более безопасной торговли (СЭМСТ) - Таиланд и Лаосская Народно-Демократическая Республика	
	Арабский регион	«Механизм упрощения процедур торговли и инвестиций в Евро-Средиземноморском регионе», фаза II	Оман: повышение экспортной конкурентоспособности МСП в субсекторах, имеющих приоритетное значение: ладан и финики
			Палестина: повышение конкурентоспособности некоторых товаров и услуг для удовлетворения международного спроса
			Тунис: Projet de valorisation des industries créatives et agroalimentaires pour un emploi durable
Торговая академия Ирака			
Джибути: технико-экономическое обоснование создания поселка ремесленников-экспортеров (AfTIAS)			
Стратегия Омана по развитию экспорта, не связанного с нефтью			
Государство Палестина: повышение занятости беженцев и молодежи в Газе			
Иордания: торговля ради создания рабочих мест			
Государство Палестина: реформа и развитие рынков, цепочек создания стоимости и организаций производителей			
Сирия: расширение возможностей с помощью цифровых каналов			
Судан: вступление в ВТО			
Палестина: предоставление беженцам и молодежи в Газе доступа к рынкам			
Катар: Фонды в поддержку электронной коммерции B2B			
Тунис: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX/MENATEX)			
Египет: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX/MENATEX)			
Марокко: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (GTEX/MENATEX)			
Государство Палестина: реформа и развитие рынков, цепочек создания стоимости и организаций производителей			
Содействие интеграции на рынке труда сирийцев, находящихся под временной защитой, и принимающих общин в Турции			
Катар: инициатива по штрих-коду для развития торговли МСП			
Иордания: повышение международной конкурентоспособности текстильной и швейной отрасли (MENATEX)			
Бахрейн: создание Бахрейнского Агентства по развитию экспорта			
Ливан: создание устойчивых рабочих мест и стабильных источников дохода			

РЕГИОН	РЕГИОНАЛЬНЫЕ	ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ СТРАНЫ
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	Карибский регион: развитие производства продукции с добавленной стоимостью и внутрирегиональной торговли с целью улучшения условий жизни за счет экспорта кокосов (фаза II)	Ямайка: укрепление и поддержание торгового потенциала частного сектора Эквадор: развитие рыночных возможностей в ЕС для тропических и экзотических фруктов
	Карибский регион: сотрудничество с Карибским банком развития	*Колумбия PUEDE: мир и единство через экономическое развитие сельских районов и развитие экспорта Гренада: поддержка систем управления пищевой безопасностью свежих фруктов и овощей
		*Гватемала: укрепление деловых навыков и возможностей трудоустройства неформальных предпринимателей на границе Сьюдад-Педро-де-Альварado
		Таджикистан: предоставление доступа на рынок для сельскохозяйственных товаров через улучшение системы обеспечения безопасности пищевых продуктов (STDF) Программу вступления Узбекистана в ВТО
Восточная Европа и Центральная Азия	*Международная торговля в Центральной Азии	
	Торговая и рыночная аналитика для стран-участниц Восточного партнерства	
	Центральноазиатский портал рыночной аналитики (CATI)	
Глобальные и мультирегиональные	Развитие электронной торговли между Китаем и Казахстаном	
	Инициатива «Шелковый пояс и путь Китая»	
	Инициативы SheTrades (национальные/глобальная)	
	I 4 IMPACT (AIM): Улучшение институциональной эффективности для интернационализации МСП	
	Глобальная торговая помощь	
	Программа Содружества SheTrades	
	*Культурный проект: инициатива «Формирование идентичности и совместный бизнес»	
	Renforcement du Management opérationnel des OPC dans 20 Pays moins avancés	
	Платформа качества и инициативы внутри страны, позволяющие МСП соответствовать требованиям рынка, связанным с качеством	
	SheTrades: Международное рабочее совещание по определению предприятий, принадлежащих женщинам	
	SheTrades: использование данных для устранения ограничений в торговле за пределами ЕС	
	SheTrades Coffee	
	Торговля для устойчивого развития (T4SD) — Центры	
	MENATEX в регионах: Региональный компонент программы по текстильным изделиям и одежде для региона БВСА	
	Соглашения об экономическом партнерстве (EPAs) по всему миру и правила происхождения	
	*Сертификация в управлении экспортом (CEM)	
	Электронная торговля ради результата: укрепление решений электронной стратегии ИТС	
	АСР: укрепление производственных возможностей и альянсов цепочки создания стоимости	
	Исследование делового опроса для определения информационных потребностей экспортеров услуг ЕС	
	Повышение прозрачности в торговле с помощью инструментов анализа рынка как глобальное общественное благо	
Молодежь и торговля: проект по предпринимательству и занятости		

*Финансируется Фондом развития бизнеса

ПРИЛОЖЕНИЕ V

СВЕДЕНИЯ О ПЕРСОНАЛЕ ИТС

СТРАНА	ЖЕНЩИНЫ	МУЖЧИНЫ	ИТОГО	%
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ				
Алжир		1	1	
Аргентина	2	4	6	
Армения	2	1	3	
Барбадос		1	1	
Беларусь		1	1	
Боливия	1	1	2	
Бразилия	8		8	
Камерун		1	1	
Китай	2	3	5	
Колумбия	2	1	3	
Конго	1		1	
Кот-д'Ивуар		2	2	
Доминиканская Республика		1	1	
Эквадор		2	2	
Гана	1	1	2	
Гватемала	1		1	
Индия	3	8	11	
Индонезия	1		1	
Иран		1	1	
Ямайка	1		1	
Казахстан	1		1	
Кения	4	1	5	
Малайзия	2		2	
Маврикий	3	3	6	
Мексика	2	4	6	
Монголия	1		1	
Марокко	1	2	3	
Намибия	1		1	
Никарагуа	1		1	
Пакистан		3	3	
Панама	1		1	
Перу	1	1	2	
Румыния	4	1	5	
Российская Федерация	5		5	
Сербия		1	1	
Южная Африка	1	2	3	
Шри-Ланка	2		2	
Государство Палестина	1		1	
Сирия	1	2	3	
Таиланд	1		1	
Тунис		3	3	
Турция	1		1	
Украина	1		1	
Узбекистан	2		2	
Венесуэла		1	1	
Вьетнам	1	2	3	
Зимбабве	1	1	2	
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, всего	64	56	120	37 %

СТРАНА	ЖЕНЩИНЫ	МУЖЧИНЫ	ИТОГО	%
НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ				
Бенин		2	2	
Буркина-Фасо	1		1	
Коморские Острова		1	1	
Демократическая Республика Конго		1	1	
Эфиопия	1	2	3	
Гвинея	1	1	2	
Мадагаскар	1		1	
Непал		1	1	
Уганда	1	1	2	
Замбия	2		2	
Наименее развитые страны, всего	7	9	16	5.0 %

ДРУГИЕ СТРАНЫ

Австралия	1	2	3	
Барбадос		1	1	
Бельгия	1	2	3	
Болгария	1		1	
Канада	4	4	8	
Хорватия	3		3	
Чехия	2		2	
Дания		1	1	
Финляндия	1		1	
Франция	31	27	58	
Германия	16	3	19	
Ирландия	2	1	3	
Италия	12	6	18	
Япония	1	1	2	
Корея		1	1	
Мальта		1	1	
Нидерланды	1		1	
Новая Зеландия	2	2	4	
Норвегия		1	1	
Польша	1	3	4	
Португалия	1		1	
Испания	6	2	8	
Швеция	1		1	
Швейцария	10	3	13	
Великобритания	10	9	19	
Соединенные Штаты Америки	6	5	11	
Другие страны, всего	113	74	187	58 %

ИТС, ИТОГО	184	139	323	100 %
-------------------	------------	------------	------------	--------------

ПРИЛОЖЕНИЕ VI

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАНИЙ ПО НАЦИОНАЛЬНОЙ И ПОЛОВОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ, 2018 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	4	131			4	131
Буркина-Фасо	14	600	3	225	11	375
Камерун	4	93	1	5	3	88
Центральноафриканская Республика	1	30			1	30
Кот-д'Ивуар	7	147	1	30	6	117
Джибути	2	25			2	25
Эфиопия	9	894	2	315	7	579
Гамбия	11	578	3	183	8	395
Гана	8	558			8	558
Гвинея	3	284			3	284
Гвинея-Биссау	3	26			3	26
Кения	39	3 365	22	2 130	17	1 235
Мадагаскар	2	308	2	308		
Мали	12	306	3	88	9	218
Мозамбик	7	684	3	269	4	415
Нигер	6	120			6	120
Нигерия	5	301	5	301		
Руанда	7	660			7	660
Сенегал	14	729	4	175	10	554
Сьерра-Леоне	2	260			2	260
Южная Африка	12	488	6	247	6	241
Судан	3	282	1	220	2	62
Того	3	50			3	50
Уганда	20	706	7	334	13	372
Объединённая Республика Танзания	10	648	1	42	9	606
Замбия	5	492	3	423	2	69
Зимбабве	2	145			2	145
АФРИКА, ВСЕГО	215	12 910	67	5 295	148	7 615

(23,7% 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	10	666	1	30	9	636
Бангладеш	3	164	1	50	2	114
Бутан	1	55			1	55
Камбоджа	1	20			1	20
Китай	11	1 079	9	789	2	290
Индия	35	1 737	15	942	20	795
Индонезия	5	189	3	104	2	85
Иран (Исламская Республика)	1	10			1	10
Монголия	3	210	2	188	1	22
Мьянма	3	271	1	124	2	147
Непал	7	232	2	42	5	190
Пакистан	5	405	3	297	2	108
Папуа-Новая Гвинея	4	95	3	90	1	5
Филиппины	2	85	1	40	1	45
Сингапур	3	188	2	163	1	25
Шри-Ланка	30	1 046	8	410	22	636
Таиланд	1	127	1	127		
Турция	2	119	1	95	1	24
Вануату	1	99	1	99		
Вьетнам	8	762	4	102	4	660
АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН, ВСЕГО	(15 % от общего числа) 136	7 559	58	3 692	78	3 867
АРАБСКИЙ РЕГИОН						
Алжир	11	323	2	52	9	271
Бахрейн	1	75	1	75		
Египет	10	501	3	102	7	399
Иордания	12	553	2	155	10	398
Ливан	2	60	1	20	1	40
Ливия	5	263	2	230	3	33
Марокко	19	1 382	5	547	14	835
Саудовская Аравия	1	15			1	15
Государство Палестина	7	210	1	18	6	192
Сирийская Арабская Республика	2	100			2	100
Тунис	20	1 495	7	504	13	991
АРАБСКИЙ РЕГИОН, ВСЕГО	(9,9 % от общего числа) 90	4 977	24	1 703	66	3 274

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)						
Албания	5	110			5	110
Армения	1	180	1	180		
Азербайджан	7	278			7	278
Беларусь	1	180			1	180
Босния и Герцеговина	3	290			3	290
Грузия	3	367	1	180	2	187
Казахстан	1	200	1	200		
Кыргызстан	4	423	4	423		
Латвия	1	3			1	3
Черногория	1	26			1	26
Северная Македония	3	202	2	34	1	168
Республика Молдова	3	297	1	60	2	237
Румыния	2	90	1	50	1	40
Российская Федерация	8	971	8	971		
Сербия	3	340	2	314	1	26
Словакия	1	5			1	5
Таджикистан	12	609	1	52	11	557
Украина	29	1 552	10	695	19	857
(9.7 % от общего числа)						
ЕВРОПА И СНГ, ВСЕГО	88	6 123	32	3 159	56	2 964
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА						
Аргентина	6	565	3	231	3	334
Боливия (Многонациональное Государство)	1	3			1	3
Бразилия	2	230	2	230		
Чили	3	81	1	30	2	51
Колумбия	14	982	7	418	7	564
Доминиканская Республика	2	328			2	328
Эль-Сальвадор	2	130	1	63	1	67
Гренада	2	94	2	94		
Гватемала	1	55			1	55
Гайана	1	90			1	90
Ямайка	2	173	2	173		
Мексика	2	238	2	238		
Никарагуа	2	65	2	65		
Перу	7	547	4	444	3	103
Сент-Люсия	1	40			1	40
(5.3 % от общего числа)						
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА И СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА, ВСЕГО	48	3 621	26	1 986	22	1 635
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, ВСЕГО						
(63.6 % от общего числа)						
	577	35 190	207	15 835	370	19 355

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	10	627	6	344	4	283
Бельгия	6	437	2	224	4	213
Болгария	4	79	4	79		
Канада	21	969	8	507	13	462
Хорватия	2	114	1	103	1	11
Чехия	2	299	2	299		
Дания	4	726	1	60	3	666
Финляндия	4	164	1	40	3	124
Франция	63	3 704	23	1 127	40	2577
Германия	31	1 913	13	1 126	18	787
Греция	2	85	1	60	1	25
Исландия	1	15			1	15
Ирландия	3	286	2	246	1	40
Израиль	1	15			1	15
Италия	20	1 529	10	917	10	612
Нидерланды	24	1 224	10	507	14	717
Новая Зеландия	2	74			2	74
Норвегия	1	175			1	175
Польша	5	518	3	443	2	75
Португалия	2	39			2	39
Словения	1	84			1	84
Испания	12	899	7	626	5	273
Швеция	3	310	1	200	2	110
Швейцария	28	1 571	15	816	13	755
Великобритания	35	2 327	15	858	20	1 469
Соединенные Штаты Америки	43	2 928	26	1 852	17	1 076
РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ, ВСЕГО	330	21 111	151	10 434	179	10 677
	(36,4 % от общего числа)					
ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ, ВСЕГО						
	907	56 301	358	26 269	549	30 032

ПРИЛОЖЕНИЕ VII

ГРАФИК ДОБРОВОЛЬНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ В ЦЕЛЕВОЙ ФОНД ИТС

СПОНСОРЫ	2017 (ТЫС. ДОЛЛ. США)			2018 (ТЫС. ДОЛЛ. США)		
	ОКНО 1	ОКНО 2	ИТОГО	ОКНО 1	ОКНО 2	ИТОГО
Органы власти и национальные органы по вопросам развития	8 930	18 644	27 574	18 151	29 887	48 039
Agence Francaise de Development	-	-	-	-	972	972
Аргентина	-	20	20	-	-	-
Австралия	-	307	307	-	-	-
Бельгия	-	-	-	2 275	-	2 275
Канада	723	-	723	741	-	741
Китай (включая Стипендиальный Совет Китая)	100	400	500	100	1 478	1 578
Дания	-	43	43	4,713	-	4 713
Expertise France	-	463	463	-	932	932
Финляндия	-	136	136	1,535	69	1 604
Германия (включая GIZ)	2 049	2 212	4 261	2 396	3 012	5 408
Венгрия	-	180	180	-	-	-
Исландия	-	-	-	200	-	200
Индия	50	-	50	50	-	50
Индонезия	-	30	30	-	-	-
Ирландия	910	-	910	943	-	943
ИТНРАА - Султанат Оман	-	31	31	-	37	37
Япония	-	927	927	-	1 050	1 050
Кувейт	145	-	145	-	-	-
Нидерланды (включая СВИ)	-	4 101	4 101	-	2 832	2 832
Норвегия	1 093	-	1 093	1 079	-	1 079
Катарский банк развития	-	81	81	-	1 000	1 000
Республика Корея	-	658	658	-	-	-
Сент-Винсент и Гренадины	-	-	-	-	68	68
Южная Африка	-	60	60	-	-	-
Швеция	3 859	838	4 698	4 118	2 271	6 389
Швейцария	-	2 543	2 543	-	3 884	3 884
Швейцария/РИС	-	200	200	-	636	636
Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	-	4 653	4 653	-	9 526	9 526
ЮСАИД	-	760	760	-	2 119	2 119

СПОНСОРЫ	2017 (ТЫС. ДОЛЛ. США)			2018 (ТЫС. ДОЛЛ. США)		
	ОКНО 1	ОКНО 2	ИТОГО	ОКНО 1	ОКНО 2	ИТОГО
Организации, оказывающие поддержку бизнесу	-	331	331	-	302	302
Сотрудничество с Барбадосом по вопросам инвестиций и развития	-	82	82	-	-	-
Карибское агентство по развитию экспорта	-	-	-	-	14	14
Коста-Рика CINDE	-	8	8	-	-	-
Комитет по связи Европа-Африка-Карибско-Тихоокеанский регион (COLEACP)	-	-	-	-	36	36
Европейская федерация производителей кормов (FEFAC)	-	6	6	-	6	6
Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas (FIIAPP)	-	-	-	-	18	18
Procomer	-	-	-	-	25	25
ProCórdoba Аргентина	-	20	20	-	-	-
PromPeru	-	20	20	-	-	-
Агентство по развитию торгового экспорта Сент-Люсии (ТЕРА)	-	82	82	-	166	166
Инициатива устойчивого развития сельского хозяйства (платформа SA)	-	114	114	-	24	24
TradeMalta	-	-	-	-	12	12
Международные организации, включая финансовые учреждения, партнерства и фонды, региональные организации, систему ООН и связанные с ними	60	25 039	25 099	-	40 953	40 953
Африканский фонд гарантий (АФГ)	-	445	445	-	150	150
Карибский банк развития	-	129	129	-	-	-
COMESA	-	122	122	-	766	766
Расширенная интегрированная сеть (РИС)	-	1 059	1 059	-	140	140
Европейский союз	-	19 484	19 484	-	36 965	36 965
Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО)	-	228	228	-	216	216
Фонд для Глобального договора	60	-	60	-	-	-
МОТ	-	131	131	-	13	13
Международная исламская корпорация по финансированию торговли (МИКФТ)	-	15	15	-	-	-
ЮМ	-	-	-	-	266	266
Исламский центр развития торговли	-	40	40	-	-	-
Исламский банк развития	-	1 040	1 040	-	-	-
Фонд «Единая ООН»	-	-	-	-	625	625
Международная организация франкофонии	-	34	34	-	-	-
Trademark East Africa	-	150	150	-	-	-
ЗАЭВС	-	276	276	-	640	640
UMOCIR Mali	-	62	62	-	80	80
ЮНКТАД	-	-	-	-	188	188
ПРООН	-	27	27	-	27	27
Фонд развития предпринимательства в новых западных независимых государствах (ФРП НЗНГ)	-	5	5	-	-	-
Всемирный банк	-	848	848	-	-	-
ВТО - ЦРСРТ	-	462	462	-	445	445
Возобновляемые фонды	-	484	484	-	432	432

СПОНСОРЫ	2017 (ТЫС. ДОЛЛ. США)			2018 (ТЫС. ДОЛЛ. США)		
	ОКНО 1	ОКНО 2	ИТОГО	ОКНО 1	ОКНО 2	ИТОГО
Научные, исследовательские и учебные учреждения	-	605	605	-	1 275	1 275
Citibank	-	-	-	-	47	47
Coop Genossenschaft / Chocolats Halba / Sunray	-	-	-	-	83	83
DHL	-	70	70	-	73	73
DMI Associates	-	-	-	-	31	31
Huawei Technologies	-	-	-	-	90	90
Max Havelaar Foundation	-	-	-	-	52	52
McDonalds Corp.	-	25	25	-	-	-
Государственный институт политических исследований (GRIPS)	-	113	113	-	165	165
Норвежский совет по делам беженцев	-	-	-	-	307	307
PepsiCo	-	100	100	-	-	-
Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB)	-	13	13	-	-	-
Swisscontact	-	170	170	-	22	22
Фонд Мо Ибрагима	-	114	114	-	114	114
The UPS Foundation	-	-	-	-	276	276
Всемирный фонд дикой природы (WWF)	-	-	-	-	15	15
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПОЛУЧЕННЫХ ВР	8 990	44 619	53 609	18 151	72 417	90 568

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 2019 г.

Оригинал: на английском языке

© International Trade Centre 2019

ITC/AG(LIII)/274

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

