***Ю.Б. Вашкевич**, магистр экон. наук*
БГЭУ (Минск)

ЧАСТНЫЕ СТАНДАРТЫ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК: НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ В НОВОЙ СИСТЕМЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Одной из новых тенденций, характеризующих современный этап развития регулирования международной торговли, является изменение в расстановке сил, регулирующих качество и безопасность продукции, обращающейся на мировом рынке. Формулировка требований к продукции и отслеживание их соблюдения — функция, традиционно находившаяся в ведении государства, постепенно переходит в сферу влияния частного сектора.

В эпоху концентрации международной торговли в рамках относительно ограниченного числа крупных глобальных цепочек поставок особое значение начинают приобретать те правила и стандарты, которые формируются в рамках данных каналов.

Частные стандарты — требования к качеству продукции, разработанные и применяемые компаниями в отношении поставляемой, производимой или реализуемой ими продукции, являются добровольными в плане соответствия им как условия для попадания на внутренний рынок, однако абсолютно необходимыми в плане получения фактического доступа к цепочкам поставок соответствующих компаний.

Причинами появления частных стандартов в международной торговле стали как возросшие требования к качеству продукции, предъявляемые со стороны потребителей, так и обострившаяся конкурентная борьба между продавцами продукции, нашедшая отражение в поисках новых способов дифференциации продукции.

Возникшие в ходе конкурентной борьбы частные стандарты, используемые крупнейшими игроками на рынке, часто закрепляются как фактические стандарты отрасли, перенимаемые другими участниками. Примером является стандарт Nature's Choice, используемый сетью продовольственных магазинов Tesco, на долю которых приходится около 30 % рынка Великобритании, а также значительные доли рынков других европейских стран.

Частные стандарты в приложении к международной торговле являются весьма противоречивым инструментом. С одной стороны, обеспечивая высокий уровень качества продукции, они позиционируют себя как инструмент содействия международной торговле; с другой — выступают барьерами.

Получив толчок к своему развитию в развитых странах, частные стандарты в настоящее время становятся вызовом для поставщиков развивающегося мира. Вызовом они становятся и для тех межгосударственных соглашений, которые были достигнуты странами в результате многолетней торговой дипломатии. Вызовом они

оказываются также для ВТО, в части соглашения по санитарным и фитосанитарным мерам и соглашения по техническим барьерам в торговле, которые теряют свою актуальность перед лицом новых реалий. Не являясь инструментом государственного регулирования внешней торговли, они, по сути, не являются и нетарифными мерами внешнеторговой политики, а следовательно, не регулируются в рамках ВТО.

Таким образом, частные стандарты являются инструментом международной торговой политики, использование которого оказалось вне юрисдикции каких бы то ни было внешних регулирующих органов. В новой системе измерения правила задаются глобальными цепочками поставок, формирующими собственную частную систему нетарифных ограничений. Адаптация к этим изменяющимся правилам игры должна учитываться при формировании стратегий выхода национальных компаний на внешние рынки.

J. Kamati
Ю. Б. Вашкевич*, магистр экон. наук*
БГЭУ (Минск)

POTENTIAL AREAS FOR ECONOMIC COOPERATION BETWEEN BELARUS AND NAMIBIA

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ БЕЛАРУСЬЮ И НАМИБИЕЙ

Развитие торговых отношений между странами, нашедшее свое объяснение в различных теориях международной торговли, продолжает подтверждать последние расширением географии их применения. При всей отдаленности Намибии от Беларуси экономическое сотрудничество этих стран хоть и невелико, но уже налажено и имеет потенциал для дальнейшего расширения.

International cooperation among nations or businesses has been growing steadily, but forwardly. The growth in international trade and the perceived benefits from it has prompted countries to adjust their trade policies in order to benefit from the advantage of international trade. It does not matter whether the country is part of a global trade organization such as WTO or not, reform or refocus of trade policies by countries is inevitable. For example, international trade literature reveals that developing countries have shifted from being mainly exporters of primary products to mainly exporters of manufactured goods. It has to be mentioned though that some developing countries still export primary products and few manufactured goods.