



Співробітництво організацій з сприяння торгівлі та національних органів з стандартизації

(Стаття публікується в [Інформаційному бюлетені з міжнародної стандартизації](#))

Передмова

Національні органи з стандартизації (NSBs) і Організації з сприяння торгівлі (TPOs) мають конкретні і важливі задачі, а саме: NSBs розробляють національні стандарти та представляють свої країни в міжнародних і регіональних організаціях з стандартизації, а TPOs надають необхідну інформацію стосовно іноземних ринків та відповідають за експортну торгівлю. У більшості країн, що розвиваються, NSB виконує функції національного інформаційного центру відповідно до вимог Угоди про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) Світової організації торгівлі (WTO), а також може бути постачальником послуг з оцінки відповідності. Раніше в багатьох країнах співробітництво між NSBs та TPOs було незначним або не існувало взагалі.

Завдання цього довідника — продемонструвати працівникам NSBs та TPOs, а також представникам державних установ переваги тісного співробітництва з метою надання допомоги експортерам різних країн.

Розширення міжнародної торгівлі та посилення ролі стандартизації і технічного регулювання на розвинених ринках викликає необхідність налагодження співробітництва між NSBs та TPOs, а також надає можливість експортерам продемонструвати відповідність продукції ринковим вимогам і підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Таке співробітництво допоможе, зокрема, тим малим та середнім підприємствам (SMEs), які бажають експортувати свої товари та послуги, але не мають можливості одержати інформацію, необхідну для проведення оцінки відповідності їхньої продукції вимогам для доступу на ринки інших країн.

Для визначення напрямків такого співробітництва ISO та ITC організували регіональну нараду на тему “*Управління якістю: зв'язок TPOs та NSBs для успішного експорту*”, яка була проведена в Малайзії і частково фінансувалася Sida.

Цей довідник базується на результатах зазначеної наради і відображає позицію тих, хто брав у ній участь. Наведені приклади взяті з досвіду учасників наради та можуть бути використані країнами, що розвиваються, для розгляду ситуації на місцях. Довідник пропонує країнам застосовувати надані вказівки під час розроблення їхнього власного підходу до використання спільних зусиль національних TPOs та NSBs в інтересах місцевих експортерів.

Патрісія Франсіс — виконавчий директор Міжнародного центру торгівлі

Роб Стіл — генеральний секретар Міжнародної організації з стандартизації.

Коротко про ISO

До складу Міжнародної організації з стандартизації (ISO) входять 163 національних організації з стандартизації різних країн, великих та маленьких, розвинених, з перехідною економікою та країн, що розвиваються, з усіх регіонів світу.

Фонд стандартів ISO нараховує більш ніж 18500 примірників і забезпечує бізнес, державу та суспільство практичними інструментами для сталого розвитку в економічному, екологічному та соціальному напрямках.

Стандарти ISO роблять корисний внесок у світ, у якому ми живемо. Вони полегшують торгівлю, поширюють знання, впроваджують інноваційні технології, вдосконалюють системи управління та методи оцінки відповідності.

Стандарти ISO допомагають одержати великі прибутки майже в усіх сферах діяльності: сільському господарстві, будівництві, машинобудуванні, виробництві медичного обладнання, транспортній галузі, інформаційних та комунікаційних технологіях, енергетиці, охороні навколишнього середовища, управлінні якістю, оцінці відповідності та сфері послуг.

ISO розробляє тільки ті стандарти, яких потребує ринок. Ця робота проводиться фахівцями від виробничого, технічного та ділового секторів, що визначили необхідність розроблення стандарту і будуть його застосовувати. До них можуть приєднатись інші спеціалісти, які мають відповідні знання, наприклад, представники державних органів, випробувальних лабораторій, асоціацій споживачів та наукових кіл, а також міжнародних урядових та неурядових організацій.

Міжнародні стандарти ISO розробляються на основі консенсусу знань в певній галузі, що дозволяє застосувати під час їхнього розроблення найкращий світовий досвід.

Міжнародний торговий центр (ІТС)

ІТС: Кращий вплив на експорт

Міжнародний торговий центр (ІТС) — об'єднане агентство Світової організації торгівлі та Організації Об'єднаних Націй.

Призначення ІТС

ІТС створює умови для успішного експорту в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою шляхом забезпечення торгових партнерів сталими та всеохоплюючими рішеннями, які є актуальними для приватного сектора, інститутів підтримки торгівлі та політичних діячів.

Цілі ІТС

- підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств через навчання і підтримку ІТС;
- зміцнення потенціалу установ, які підтримують торгівлю, для підвищення ділової активності;
- посилення інтеграції підприємницького сектора в глобальну економіку за підтримки з боку політичних діячів.

Список умовних скорочень та акронімів

(АРЕС) Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво

(ВІРМ) Міжнародне бюро мір та вагів

(САС) Комісія Кодексу Аліментаріус

(СВІ) Центр сприяння імпорту з країн, що розвиваються (Нідерланди)

(СЕН) Європейський комітет з стандартизації

(СЕНЕЛЕК) Європейський комітет з стандартизації в галузі електротехніки

(CMC) Можливість калібрування та вимірювання

(DSM) Департамент стандартів Малайзії

(EAC) Східноафриканське товариство

(EN) Європейські стандарти

(ETSI) Європейський інститут з стандартизації у галузі телекомунікацій

(EU) Європейський Союз

(GAP) Належна сільськогосподарська практика

(HACCP) Система аналізу ризиків та критичних контрольних точок

(IAF) Міжнародний форум з акредитації

(ICT) Інформаційні та комунікаційні технології

(IEC) Міжнародна електротехнічна комісія

(ILAC) Міжнародне співтовариство з акредитації випробувальних лабораторій

(IPPC) Міжнародна конвенція з захисту рослин

(ISO) Міжнародна організація з стандартизації

(ITC) Міжнародний центр торгівлі

(ITU) Міжнародна спілка електрозв'язку

(MATRADE) Малайзійська корпорація розвитку зовнішньої торгівлі

(MERCOSUR) Південноамериканський загальний ринок Аргентини, Бразилії, Парагваю і Уругваю

(MLA) Багатостороння угода про взаємне визнання

(MoU) Меморандум про взаєморозуміння

(MRA) Угода про взаємне визнання

(NEP) Національний інформаційний центр

(NQI) Національна інфраструктура якості

(NSB) Національний орган з стандартизації

(OECD) Організація економічного співробітництва та розвитку

(OIE) Всесвітня організація охорони здоров'я тварин

(OIML) Міжнародна організація законодавчої метрології

(QI) Інфраструктура якості

(SADC) Південноафриканське співтовариство розвитку

(Sida) Шведське агентство з міжнародного розвитку

(SIPPO) Швейцарська програма сприяння імпорту

(SMEs) Малі та середні підприємства

(SPS) Санітарні і фітосанітарні заходи

(TBT) Технічні бар'єри у торгівлі

(TPO) Організація з сприяння торгівлі

(TSI) Установа з підтримки торгівлі

(UNIDO) Агентство ООН з промислового розвитку

(WTO) Світова організація торгівлі

1. Вступ

Щоб витримати конкуренцію і досягти успіху в сучасному торгівельному середовищі закордонний постачальник повинен не тільки знайти покупця, але й забезпечити відповідність своєї продукції та послуг суворим вимогам якості, на яку очікують споживачі та інші учасники глобального ланцюга постачання. Ці вимоги однакові для всіх, а тому створюють рівні умови для всіх постачальників, але деяким постачальникам важко доказати свою відповідність високим вимогам стандартів.

Експортерам необхідно:

- *інформування про добровільні та обов'язкові вимоги стандартів або ринкові вимоги;*
- *наявність консультаційних послуг і потенційних можливостей для задоволення та перевищення цих вимог;*
- *можливість підтвердження відповідності вимогам, встановленим покупцями та органами регулювання.*

З метою отримання доступу на ринок продукція підприємств повинна відповідати великій кількості вимог, що є складною умовою особливо для SMEs, які мають менше ресурсів і обмежену кількість інформації. Тому постала потреба в інформаційному забезпеченні підприємств, які поки що не вийшли на ринок, питаннями логістики, управління та фінансування, а також якості продукції та послуг. Для того, щоб залишитись конкурентоспроможним на світовому ринку виробники повинні постійно впроваджувати нововведення, при цьому вирішальне значення має оцінка потенційної прибутку ринку і

покупця.

Уряди різних країн розробляють стратегії для заохочення експортної торгівлі. В цьому їм допомагають заходи, що проводяться організаціями з підтримки торгівлі. Прикладом таких організацій є TPOs та NSBs, які підтримують виробників і постачальників з країн-експортерів під час отримання ними доступу на іноземні ринки. Зазначені організації забезпечують майбутніх експортерів необхідною інформацією, що стосується якості та ринкових вимог, а також надають послуги з оцінки відповідності. Здавалося б, що ці організації вже розробили потужні спільні системи, оскільки їхні послуги доповнюють одна одну. Однак, у більшості країн співробітництво TPOs та NSBs вимагає значного розвитку або взагалі відсутня.

Щоб зрозуміти, як досягти плідного співробітництва між зазначеними організаціями, ISO та ІТС спільно організували регіональну нараду на тему "Управління якістю: зв'язок TPOs та NSBs для успішного експорту" в Малайзії, яка частково фінансувалась Sida. Під час наради офіційні представники TPOs та NSBs 16 країн Сходу, Південного Сходу та Південної Азії поділились власним досвідом, розглянули загальні проблеми зміцнення взаємозв'язків та обговорювали кращі приклади співробітництва.

Цей довідник базується на результатах проведеної наради та відображає позицію тих, хто брав у ній участь. Наведені приклади стосуються їхнього загального досвіду та можуть бути використані країнами, що розвиваються, всього світу для вирішення місцевих проблем. Кожна країна унікальна і жодна модель співробітництва не може охопити всі життєві випадки. У цьому довіднику пропонуються загальні настанови для будь-якої країни, які можуть бути використані під час розроблення свого власного підходу, допоможуть відкрити шляхи для спільної роботи національних TPOs та NSBs в інтересах місцевих експортерів.

1.1 Консультації

Консультації супроводжувались документами, розробленими TPOs та NSBs країн-учасниць, а також ISO, ІТС та іншими міжнародними експертами. Всі документи доступні на web-сайті ІТС за адресою: <http://www.intracen.org/eqm/events>.

Консультації складались з інформаційних сесій під головуванням організаторів зборів від ISO, ITC або запрошених міжнародних експертів. Експерти і учасники пояснили роль NSBs та TPOs і сферу їхньої діяльності на експортних ринках. Був проведений аналіз ланцюга створення вартості з метою визначення існуючих і майбутніх заходів TPOs та NSBs для допомоги експортерам у задоволенні і перевищенні ринкових вимог. Крім того, були обговорені елементи можливого партнерства та шляхи його розвитку, а також подальші дії всіх країн у цьому напрямку.

1.2 Висвітлення деяких понять

Оскільки у цьому довіднику використовується багато понять, то для уникнення помилок та непорозумінь, наводяться їхні визначення:

Стандарт — це офіційний документ, створений на основі консенсусу і опублікований визнаним органом, що надає для багаторазового використання правила, інструкції, характеристики діяльності або її результатів, спрямованих на досягнення оптимального ступеню упорядкування в заданому контексті. Дія стандартів може поширюватись на продукцію та послуги, а також на процеси та системи. Взагалі стандарти вважаються “добровільними”, тобто постачальники можуть самі обирати чи будуть вони працювати за стандартами, навіть тоді, коли визначаються контрактом або вважається бажаним на ринку.

Технічний регламент охоплює сферу ширшу ніж стандарти, але, як правило, не розробляється на основі консенсусу, публікується органами регулювання, обов'язкове дотримання їхніх вимог вимагається законом. Технічні регламенти застосовуються для запобігання негативного впливу ринку на здоров'я та безпеку населення або фауну і флору, а іноді для захисту споживачів від великомасштабного шахрайства. В деяких країнах технічні регламенти встановлюють обов'язкове застосування стандартів або їхніх окремих положень. Технічні регламенти часто містять вимоги до пакування та маркування.

Заходи SPS (санітарні і фітосанітарні заходи) — це юридичні заходи, які вживаються урядом для захисту людей, тварин чи рослин на території країни від таких ризиків, таких як проникнення, укорінення або поширення шкідників, хвороб і переносчиків хвороб та хвороботворних організмів. Заходи SPS покликані управляти ризиками, що виникають від добавок, забруднюючих речовин, токсинів або хвороботворних організмів у харчових

продуктах, напоях чи кормах, а також ризиками, які несуть живі тварини чи рослини. Ці правові заходи можуть охоплювати вимоги до кінцевої продукції, процесів і методів виробництва, випробування, інспектування, сертифікації та процедури затвердження, карантинного оброблення, транспортування тварин і рослин, а також вимоги до пакування та маркування, пов'язаного з безпекою харчової продукції.

Оцінка відповідності — це загальний термін, який охоплює всі заходи, необхідні для доказу того, що продукція або послуги відповідають вимогам стандартів або технічних регламентів. Оцінка відповідності може виконуватися третьою стороною або постачальником залежно від вимог покупця або органів влади. Оцінка відповідності складається з таких процесів, як огляд, випробування та сертифікація продукції чи системи, або з їхнього поєднання. Метрологія та акредитація є частиною оцінки відповідності і разом з стандартизацією становлять ту основу, без якої оцінка відповідності не викликає довіри.

Посилання та визначення можна знайти в Розділі 10 “Посилання та визначення”. Вони встановлюються двома міжнародними стандартами: ISO/IEC 2:2004 “*Стандартизація та суміжні види діяльності. Загальний словник*

” та ISO/IEC 17000:2004 “

Оцінка відповідності. Словник і загальні принципи

”, а також Угодами WTO про технічні бар'єри в торгівлі та Заходи SPS.

2. Структура довідника

Цей довідник є відредагованою версією документу, що складається з матеріалів зустрічі в Малайзії і додаткової інформацію та має наступну структуру:

Роль якості в конкурентоспроможності експортера

Розділ 3 описує, як вимоги до якості продукції впливають на її експорт та наслідки для експортерів з країни, що розвивається.

Роль національних органів з стандартизації

Розділ 4 надає загальний огляд NSBs та їхніх послуг у сфері розроблення стандартів, забезпечення інформацією про стандарти і технічні регламенти, послугами з оцінки відповідності та консультаційними послугами, а також визначає потенційних клієнтів NSBs.

Роль організацій у просуванні торгівлі

Розділ 5 надає загальне уявлення про TPOs та їхні послуги з інформування про ринкові вимоги на основі ринкових досліджень, консультаційні послуги, а також матеріали дискусій між постачальниками, виробниками та експортерами стосовно того, як TPOs можуть допомогти під час проведення оцінки відповідності. В розділі також наведений перелік потенційних клієнтів TPO.

Можливі галузі співробітництва

Розділ 6 містить настанови щодо можливого співробітництва між TBT WTO та інформаційними центрами SPS, NSBs та TPOs з інформаційного забезпечення в сфері стандартизації. Це співробітництво стосується обміну інформацією про стандарти, технічні регламенти та приватні стандарти, надання послуг з оцінки відповідності, відстеження повідомлень від членів WTO, спільного використання баз даних клієнтів.

У цьому розділі також розглядається створення умов для надання консультацій з питань відповідності продукції та послуг ринковим вимогам, а також підтвердження цієї відповідності. Крім того, розглядаються інші можливості співробітництва, такі як проведення спільних семінарів та конференцій, членство в управлінських структурах, технічних комітетах або консультативних комітетах.

У **Розділі 7**, як приклади, описані три загальні галузі: сільське господарство та агропромислове перероблення продукції, виробництво промислових товарів (наприклад, виробництво одягу) та туристичні послуги, в яких послуги NSBs та TPOs з управління

якості допоможуть одержати додатковий прибуток.

Як зробити все це можливим

Розділ 8 досліджує способи ініціювання та постійної підтримки належного рівня співробітництва.

Висновок та заключні розділи

У **розділах 9 і 10** надаються посилання на основні положення публікацій, а також терміни та визначення.

3. Роль якості в конкурентоспроможності експортера

Для того, щоб продукція стала конкурентоспроможною і залишалася такою на внутрішньому та зовнішньому ринках необхідно вирішити наступні задачі:

Розроблення продукції. Наголос робиться на більш швидких та систематичних процесах розроблення нової продукції, яка буде відповідати вимогам світового ринку, що швидко змінюються, та мати споживчі переваги.

Поставки та закупівлі. Організації вимагають продуктивних партнерських відносин з постачальниками, в тому числі виконання сторонніми організаціями визначених задач або деяких бізнес-процесів, які не є профільним для компанії, в інших країнах, використовуючи глобальний ланцюжок поставок.

Підготовка та розвиток людських ресурсів. Працівники повинні забезпечуватись високоякісними інструментами, ефективними процесами та підтримкою для можливості

постійного вдосконалення виробництва і продукції.

Економіка якості. Витрати на досягнення задоволеності споживачів, за умови економічної глобалізації, повинні систематично управлятись та постійно вимірюватись.

Практичне управління. Керівники повинні застосовувати належний стратегічний метод управління інноваціями, заснований на безпосередній участі та вимогах високої якості.

Поняття “якість” та “інновація” мають важливе значення під час вирішення зазначених задач. Поняття “якість” має багато характеристик, окрім тих, що встановлені вимогами стандартів. Воно може охоплювати характеристики щодо репутації продукції, ймовірності збою в роботі, терміну використання продукції. А тому організації відчувають необхідність:

одержання всебічної та актуальної інформації про обов'язкові або “добровільні” технічні вимоги, встановлені стандартами, а також про ринкові вимоги;

створення потенціалу та одержання консультаційних послуг з питань розроблення продукції та її розвитку, міжнародних закупівель та управління ланцюгами постачань, управління якістю, витратами та інноваціями;

отримання своєчасних та економічно вигідних послуг з оцінки відповідності продукції обов'язковим та “добровільним” вимогам.

Інновація набуває все більш важливого значення для конкурентоспроможності продукції в умовах сучасного ринку. Але навіть інноваційна продукція повинна відповідати вимогам стандартів, зокрема тим, що стосуються здоров'я та безпеки. Аналогічні вимоги встановлюються до продукції, яка інтегрується в існуючі системи, наприклад, в галузі електроніки та зв'язку. Відповідність вимогам стандартів, обов'язковим чи добровільним, має важливе значення для отримання доступу на ринок, а також є невід'ємною частиною загальної якості продукції, незалежно від того, чи є вона інноваційною чи ні. Обов'язкові вимоги, як правило, встановлюються технічними регламентами та заходами SPS, у той

час, як добровільні вимоги встановлюються стандартами.

Вимоги стандартів, технічних регламентів та заходів SPS відрізняються залежно від продукції або ринків, і це становить суттєву проблему для існуючих або потенційних експортерів. Крім того, відповідність вимогам стандартів є добровільним рішенням постачальника, а вимоги технічних регламентів та заходів SPS повинні виконуватись відповідно до чинного законодавства.

3.1 Технічні регламенти та заходи SPS

Уряди розробляють і впроваджують технічні регламенти та заходи SPS на продукцію, яка може несприятливо впливати на навколишнє середовище або на здоров'я та безпеку населення. Технічні регламенти встановлюють вимоги, що часто бувають подібними до вимог стандартів на ту ж саму продукцію, а також вимоги до проведення оцінки відповідності. Заходи SPS є аналогічними і повинні обов'язково застосовуватись, особливо у продовольчому секторі.

Уся продукція, яка підпадає під сферу дії технічних регламентів та заходів SPS, повинна відповідати обов'язковим вимогам або юридичним зобов'язанням. Оскільки деяка продукція виходить за ці межі, то дуже важливо встановити, чи існують технічні регламенти або заходи SPS, які визначають вимоги до такої продукції на цільовому експортному ринку.

Технічні регламенти та заходи SPS, як правило, є чинними протягом десятиліть, що робить їх зручними для постачальників, оскільки вимоги послідовно дотримуються та безперервно застосовуються. Але вони можуть стати перешкодою для інновацій, якщо не відповідатимуть розвитку технічного прогресу. Однак, всі постачальники повинні надати докази відповідності технічним регламентам та заходам SPS. Таким чином, можна стверджувати, що конкурентоспроможність не залежить від технічних регламентів та заходів SPS, оскільки вони створюють рівні умови для всіх постачальників.

Якщо товари або послуги не відповідають вимогам технічних регламентів та заходів SPS, то постачальник не має жодного шансу вийти на ринок. Для SMEs у країнах, що

розвиваються, це може бути серйозною перешкодою для виходу на прибуткові ринки розвинених країн. Особливо це стосується відповідності екологічним та санітарним правилам, які вимагають складних і дорогих послуг з оцінки відповідності, що не доступні на місцевому рівні.

3.2 Добровільні та приватні стандарти

Крім того, існує багато національних та міжнародних стандартів, відповідність яким вимагається контрактом з покупцем, а тому це питання вирішується самим експортером. Офіційні міжнародні стандарти є встановленим і доведеним методом вирішення технологічних та глобальних проблем. WTO користується стандартами як основою для встановлення регулювання і вимагає, щоб міжнародні стандарти були розроблені уповноваженими організаціями у разі SPS або відповідно до принципів розроблення міжнародних стандартів у разі Угоди TBT. Офіційні стандарти Міжнародної організації з стандартизації (ISO) та Міжнародної електротехнічної комісії (IEC) розроблені відповідно до цих принципів.

Існує відмінність між міжнародними стандартами, розробленими відповідно до принципів, викладених в угоді WTO, стандартами, розробленими відповідно до вимог, встановлених Кодексом належної практики з підготовки, ухвалення та застосування стандартів, а також приватними стандартами, в яких відповідність зазначеним принципам і вимогам не дотримується.

Міжнародними стандартами вважаються стандарти, розроблені відповідно до вищезазначених принципів, і розроблення яких є процесом, відкритим для участі всіх зацікавлених країн. Міжнародні стандарти ISO розробляються на основі перевірених структур, методів та моделей, описаних чинними директивами і процедурами розроблення ISO/IEC. Інші стандарти, хоча й відповідають потребам окремих секторів економіки або груп населення, не можуть бути часткою міжнародних стандартів, оскільки під час їхнього розроблення не дотримувалися зазначені принципи. Деякі міжнародні стандарти, зокрема стандарти на системи управління, а саме: стандарт ISO 9001 та стандарт ISO 14001, стали надзвичайно важливими як у сфері виробництва, так і в сфері надання послуг. В останні роки застосування міжнародних стандартів значно розширилось, оскільки багато країн приєдналися до WTO і взяли на себе зобов'язання дотримуватись вимог Угод про TBT та SPS стосовно використання стандартів, як способу усунення технічних бар'єрів у торгівлі.

Прикладами регіональних стандартів є стандарти Європейського союзу (EN), Східно-Африканського товариства (EAC) і Південноафриканського співтовариства розвитку (SADC). Інші двосторонні та багатосторонні торговельні угоди, а також регіональні угоди про вільну торгівлю в різних частинах світу також є важливими чинникам, які підштовхують до прийняття міжнародних стандартів. Організації або зони торгівлі, такі як Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD), Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (APEC) та Південноамериканський загальний ринок Аргентини, Бразилії, Парагваю і Уругваю (MERCOSUR) заохочують використання міжнародних стандартів з метою створення сприятливих умов для торгівлі в межах їхнього членства та з іншими країнами світу.

Крім того, існує велика кількість національних стандартів. Майже 150 країн з 163 членів ISO публікують власні національні стандарти. Велика кількість цих документів основана на міжнародних стандартах але повна відповідність досягається не завжди. У багатьох країнах технічні регламенти розробляються на основі національних стандартів або містять посилання на них, а тому експертам необхідна інформація про національні стандарти, які застосовуються на цільових ринках.

Міжнародні стандарти переглядаються приблизно один раз на п'ять років з метою забезпечення їхньої доцільності та актуальності. Національні стандарти мають аналогічний життєвий цикл.

Існує величезна кількість неурядових стандартів, які розробляються різними органами/організаціями для галузей, таких як управління, методи розвитку, взаємодія з партнерами. ISO визначає різницю між "офіційними" міжнародними стандартами та "приватними" стандартами. Як мінімум три важливих категорії приватних стандартів розглядались в контексті роботи ISO, що призвело до їхньої гармонізації з системою розроблення стандартів ISO:

- *приватні стандарти в секторі інформаційних та комунікаційних технологій (ICT);*
- *приватні стандарти з роздрібною торгівлю та агропродовольчої промисловості;*
- *приватні стандарти, пов'язані з соціальними та екологічними аспектами.*

Дотримання вимог приватних стандартів не є юридичною вимогою, але часто є передумовою для торгівлі з деякими основними закупівельними групами або роздрібними торговцями в розвинених країнах. Сертифікація на відповідність вимогам цих стандартів може дорого коштувати, але існуючи та потенційні експортери повинні дотримуватись

вимог цих стандартів для забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Інші приватні стандарти вводяться деякими великими міжнародними організаціями з роздрібною торгівлі. Вони розроблені з метою одержання підприємством додаткових переваг в умовах жорсткої конкуренції. Такі стандарти мають короткий термін дії, як правило, один-два роки, поки зменшиться конкурентна перевага і виявиться необхідність шукати щось нове. В теперішній час ці стандарти застосовуються, головним чином, у харчовій промисловості, але у майбутньому вони будуть поширюватися й на інші галузі.

([Продовження статті...](#))