



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.7/2
16 April 1999

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию

Совещание экспертов по устойчивым финансовым
и нефинансовым услугам в интересах развития МСП

Женева, 2-4 июня 1999 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ОКАЗАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ФИНАНСОВЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ УСЛУГ
В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ МСП**

Проблемный документ, подготовленный секретариатом ЮНКТАД

Резюме

В настоящее время практически никто не оспаривает большой значимости предпринимательства в качестве движущей силы развития сектора МСП, и все признают, что для процветания МСП и предпринимательства требуются соответствующие условия. Для этого необходимо поставить специфические интересы предприятия в центр внимания экономической политики и осознать, что содействие МСП следует оказывать не просто в силу их малых размеров, а в силу их потенциала/способности обеспечить эффективность, новаторский подход и свою конкурентоспособность как на национальном, так и на международном рынках. Различные глобальные процессы, как-то: постепенное избавление от вертикальной структуры промышленного производства, приватизация и либерализация - открыли новые рыночные ниши, которыми вполне могут воспользоваться малые компании.

Вместе с тем отсутствие необходимых предпринимательских и технических навыков, недостаточно четкое владение управленческими и коммерческими ноу-хау, отсутствие надлежащего оборудования и материально-технических средств (т.е. "внутренние" ограничения), ограниченный доступ к информации о рынках, новых производственных процессах и технологиях, ограниченность доступа к кредитам и финансированию (т.е. ограничения "доступа") - все эти факторы приводят к маргинализации мелких местных производителей и в значительной степени препятствуют их выходу на глобальные рынки. Для преодоления этих проблем требуются высококачественные технические и консультационные услуги со стороны систем или инфраструктуры поддержки предпринимательства, для того чтобы местные МСП, которые в большей степени, чем крупные фирмы, опираются на внешние производственно-технологические ресурсы, были в состоянии конкурировать и ориентироваться в стремительно меняющихся внутренних и международных экономических условиях.

В частности, можно выделить пять главных блоков бизнес-услуг, представляющих собой ключевые стратегические элементы повышения конкурентоспособности фирм: услуги в области программного обеспечения и обработки информации, услуги в области исследований и разработок и технические услуги, услуги в области маркетинга, деловые услуги и услуги в области развития кадровых ресурсов. Данный тезис со всей очевидностью опровергает общераспространенное мнение (получившее известность в литературе как "минималистский подход"), согласно которому все, что требуется предпринимателям для достижения успеха, - это доступ к финансовым ресурсам. Заострение внимания на нефинансовых услугах в настоящем документе призвано показать, что финансы являются необходимым, но отнюдь не достаточным условием для развития МСП.

ОКАЗАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ФИНАНСОВЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В ИНТЕРЕСАХ РАЗВИТИЯ МСП

Предисловие

В ходе своей первой сессии Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию признала решающую роль малых и средних предприятий (МСП) в стимулировании широкомасштабного, справедливого и устойчивого развития, а также роль меняющихся глобальных экономических условий и их глубокое влияние на МСП. В свете этого Комиссия на своей третьей сессии (23-27 ноября 1998 года) постановила созвать совещание экспертов по теме "Развитие устойчивых местных услуг и национальных и международных мер поддержки, включая финансовые и нефинансовые услуги, развитие людских ресурсов, доступ к информации и оценку доступа к технологиям, в целях ускорения и стимулирования развития МСП в развивающихся странах". В настоящем проблемном документе приводится справочная информация, касающаяся оптимальных методов обеспечения услуг и доступа к информации, технологии и финансам, для стимулирования плодотворных дискуссий в ходе совещания.

Введение

1. Многие промышленно развитые и развивающиеся страны проводят политику поощрения и поддержки развития МСП. Как правило, они признают, что этим предприятиям требуются достаточно скромные объемы капитала для обеспечения в целом более высокого уровня занятости, повышения экономической активности в стране и содействия распространению благ экономического развития. Вследствие этого были развернуты различные программы в целях поощрения развития МСП. К ним относятся:

- a) принятие соответствующих мер экономической политики для стимулирования развития МСП и устранения препятствий на пути их роста;
- b) создание правовой и фискальной базы для защиты малого бизнеса;
- c) расширение доступа МСП к институциональным каналам финансирования;
- d) поддержка формирования системы услуг в области развития бизнеса (УРБ) для оказания содействия малым предприятиям в преодолении проблем, связанных с несовершенством рынка и отсутствием надлежащего доступа к технологии и информации, и создания возможностей для их более эффективной конкуренции на рынке.

2. Настоящий документ посвящен мерам поддержки как финансового, так и нефинансового характера. В главе I основное внимание уделяется оптимальным видам практики предоставления нефинансовых услуг, или УРБ. Особое внимание уделяется эффективным механизмам оказания помощи МСП в получении доступа к технологическим ноу-хау и в повышении уровня их компетентности в данной сфере. Кроме того, рассматриваются новые проблемы, возникающие в связи со стремительным развитием информационных и коммуникационных технологий. В эпоху глобальной конкуренции знания и их передача превращаются в такие же важные факторы производства, как и капитал и рабочая сила, и все активнее применяются на всех этапах производственного процесса. В главе II основное внимание уделяется финансовым вопросам: основным препятствиям на пути доступа к кредитам; решениям, которые уже были найдены; и дополнительным практическим мерам, которые могли бы эффективно подкрепить уже найденные решения.

ГЛАВА I

ОПТИМАЛЬНЫЕ ВИДЫ ПРАКТИКИ В ОБЛАСТИ ОКАЗАНИЯ НЕФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

А. Создание эффективного механизма УРБ

3. Для организации системы УРБ требуется наличие ряда важных объективных условий. До настоящего времени вся работа по оказанию УРБ сводилась главным образом к предоставлению услуг в рамках государственной поддержки, как правило в области профессиональной подготовки, маркетинга и технологий, однако она оказалась не очень эффективной. Многие такие службы, которые были недостаточно укомплектованы и плохо организованы, оказались дорогостоящими и полезными лишь для небольшого числа предприятий в отдельных географических зонах. Эти УРБ, которые зачастую предоставлялись государственными ведомствами и полугосударственными учреждениями, были сориентированы лишь на возможности самих этих учреждений и не учитывали истинных потребностей сектора МСП.

4. В настоящее время признано, что сектор малого предпринимательства нуждается в современных эффективных УРБ, сориентированных на его нужды, и в этой связи большинство специализированных государственных и донорских учреждений сегодня направили свои силы на полную реорганизацию системы поддержки МСП. К сожалению, в отличие от финансовых услуг, эффективность которых можно легко оценить на базе показателей получения и возврата кредитов, результативность УРБ никогда не оценивалась на комплексной, систематической основе. Лишь в последнее время благодаря усилиям международных доноров и правительственных учреждений, ученых и практиков, располагающих непосредственным опытом работы в данной области, удалось определить ряд основных принципов эффективной практики их предоставления, к которым, в частности, относятся:

- ориентация на спрос и адаптация к потребностям пользователей;
- взаимодополняемость (кто и что может сделать лучше);
- сфокусированный, стратегический и коллективный подход;
- рыночный и деловой характер;
- окупаемость;
- перекрестное субсидирование услуг и клиентов;
- устойчивость (финансовая и организационная);
- контроль и оценка результативности.



5. *Ориентация на спрос и адаптация к потребностям пользователей.* Крайне важно развивать диалог с МСП, помогать им выявлять и оценивать свои собственные потребности и укреплять их связи с местными поставщиками услуг и учреждениями по оказанию поддержки. Как показал опыт прошлого, с методологической точки зрения *субсекторальный подход* часто является более уместным и позволяет добиться более весомых успехов в сосредоточении помощи и консультационных услуг на общих технологических и сбытовых проблемах, с которыми сталкиваются предприятия, что означает ориентацию мер поддержки прежде всего на местную производственную систему, а не на отдельного мелкого производителя. Такого рода субсекторальный подход позволяет обеспечить предоставление услуг на более эффективной с точки зрения затрат основе в тех случаях, когда целый ряд бенефициаров из одного и того же субсектора сталкиваются с одними и теми же проблемами в деле организации производства и маркетинга и испытывают сходные технические трудности, которые можно преодолеть в результате коллективных действий. В некоторых случаях, когда малые предприятия стремятся размещать свои производства в непосредственной близости друг от друга, в рамках системы УРБ разрабатываются общие услуги в области управления, маркетинга, материально-технического снабжения или информационного обеспечения либо общие системы компьютерного и технического обслуживания, учитывающие специфику местных потребностей.

6. *Сфокусированный, стратегический и коллективный подход.* Опыт показывает, что УРБ могут быть чрезвычайно эффективными с точки зрения затрат в тех случаях, когда они предоставляются группам малых предприятий, которые расположены в непосредственной географической близости друг от друга, и могут создавать уникальные возможности для

установления или укрепления связей между самими малыми предприятиями. Действительно, если местная производственная система характеризуется высоким уровнем межфирменных связей, в основном в форме отношений "клиент-поставщик" и официальных и неформальных субподрядных соглашений, устойчивая эффективность производственного цикла может быть обеспечена лишь в том случае, если все звенья системы будут действовать эффективно, по-новаторски, динамично и на гибкой основе. Можно утверждать, что эффективно действующие фирмы позволяют другим фирмам системы приобретать ресурсы по более низким ценам; динамичные и новаторские фирмы обеспечивают другим фирмам возможность идти в ногу с научно-техническим прогрессом; фирмы, гибко реагирующие на изменение условий, ускоряют развитие потенциала всех фирм, которые поставляют им свою продукцию или находятся с ними в субподрядных отношениях" 1/. Помимо этого, для того чтобы вся группа или сеть фирм сохраняла такой коллективный потенциал и оставалась конкурентоспособной, необходимо стремиться к проведению непрерывных усовершенствований. Контролировать, приводить в движение и координировать этот процесс могли бы центры технических услуг 2/.

7. *Взаимодополняемость.* С учетом сжатых сроков, которыми располагают МСП, чтобы встать на ноги, необходимо обеспечить максимально возможную географическую приближенность и практическую пригодность УРБ для предпринимателя малого масштаба. Для этого необходимо, при наличии соответствующих условий, обеспечить как можно более полную *вертикальную и территориальную децентрализацию* при организации предоставления УРБ. Там, где УРБ уже хорошо известны, сгруппированы и востребованы рынком, правительственные учреждения должны выступать не в роли прямых поставщиков услуг, а опосредованно использовать местные структуры оказания поддержки. Там, где УРБ имеют важное стратегическое значение, но еще не

1/ J. Dawson (1997).

2/ Хотя такие территориально-производственные комплексы обычно формируются спонтанно, в силу стремления МСП, действующих в одном и том же или в аналогичных субсекторах, располагаться поближе друг к другу, прилагаются и организованные усилия по созданию *технических инкубаторов* или промышленных парков - объединений "стартовых звеньев" малых предприятий, как правило, на базе более передовых технологий. Зачастую они располагаются в непосредственной близости от университетов или исследовательских институтов, пользуются консультационными услугами и помощью их сотрудников по технологическим вопросам, а также их практической административной поддержкой и во многих случаях взаимодействуют с другими предпринимателями, проявляющими интерес к научно-техническим новшествам. Инкубаторы или промышленные парки действуют в целом ряде мест в Соединенных Штатах и Западной Европе, в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и некоторых странах с переходной экономикой. При надлежащей поддержке в виде технологической помощи, венчурного капитала и общих благоприятных условий отдельные предприниматели, хорошо разбирающиеся в вопросах науки и техники, могут преуспеть в создании МСП, на которых будут производиться высокотехнологичные товары.

приспособлены к местным условиям, весьма эффективными с институциональной точки зрения, как показывает практика, оказываются совместные меры государственных и частных учреждений. В последние годы проводившаяся в этой области политика, особенно в крупных странах, в основном была направлена на создание центров поддержки бизнеса в различных регионах и районах страны, где это оправдывалось достаточно большим числом потенциальных бенефициаров. В целом они представляют собой комплексные центры, иногда специализирующиеся на определенных секторах, где предприниматели могут получить доступ ко всему спектру услуг и ресурсов (таких, как обучение основам предпринимательства, информация, финансы, контроль качества, проектирование, создание сетей и получение консультаций), необходимых для развития их бизнеса и обеспечения конкурентоспособности в условиях усиливающегося внешнего давления. Как уже указывалось, максимальная отдача с точки зрения охвата и затратной эффективности достигается в том случае, когда работа ведется в строго определенном районе с заранее определенной целевой группой.

8. *Рыночный и деловой характер.* С учетом ограниченных возможностей государственных учреждений и их неудач в предоставлении УРБ в прошлом сегодня все более пристальное внимание уделяется возможности расширения участия частного сектора в предоставлении услуг МСП. При этом под частным сектором подразумеваются не только торгово-промышленные организации, такие, как торговые палаты и предпринимательские ассоциации, но и полугосударственные учреждения, частные консультанты и неправительственные организации (НПО). В некоторых случаях может поощряться установление прямых связей между крупными корпорациями, готовыми предоставлять помощь и консультации, и малыми предприятиями. Эта задача может решаться либо посредством установления коммерческих/торговых связей в форме субподряда или франшизинга, либо путем выполнения крупными корпорациями функций поставщиков сырых или промежуточных материалов, благодаря чему малые компании получают консультации и помощь. Судя по опыту некоторых стран, такой механизм может также приобретать форму организованных официальных региональных связей между группами крупных компаний, как в Соединенном Королевстве или некоторых странах восточной Европы, или форму предпринимательских агентств или иного рода ассоциаций, как в Кении или Южной Африке - если привести всего лишь два примера. В некоторых азиатских странах с определенным успехом развиваются схемы, по которым малые компании берутся под опеку крупными компаниями, предоставляющими им помощь и консультации по всему комплексу вопросов и проблем.

9. *Окупаемость.* УРБ являются дорогостоящими, особенно если консалтинговые или методические услуги предоставляются на индивидуальной основе. Как уже указывалось, такие издержки могут быть частично снижены за счет предоставления услуг группам малых компаний, действующих в одном и том же субсекторе или расположенных в одном районе. В тех случаях, когда необходимы *субсидии*, как, например, в первые годы развития системы УРБ, они должны носить временный характер и быть соразмерными жизнеспособности компаний, которым

оказывается помощь. Чем более эффективными и "зрелыми" становятся компании, пользующиеся такого рода услугами, тем большее участие они должны принимать в покрытии расходов 3/. Вопрос о субсидиях как в деле профессионального обучения, так и при оказании технических и консультационных услуг стал предметом широкой дискуссии. Нет никаких сомнений в том, что если участвующие в учебном курсе или программе поддержки предприниматели должны оплачивать хотя бы часть расходов по своему участию, то они демонстрируют большую заинтересованность. Вместе с тем в случае очень малых по размеру компаний или микропредприятий есть веские основания для предоставления субсидий в счет покрытия части таких расходов при условии внесения участником определенного взноса 4/. В целом же МСП на первоначальном этапе весьма сложно оценить свои потребности в УРБ и их отдачу, и этим может объясняться их нежелание платить за такие услуги. Чтобы добиться повышения уровня окупаемости УРБ, малые компании должны обеспечивать повышение своей рентабельности и производительности за счет предоставляемых им услуг: это повысит готовность МСП платить более высокую цену за доступ к дополнительным услугам. Благодаря эффекту "демонстрации" могут появляться новые клиенты, желающие получать такие услуги и готовые платить более высокую цену за них с самого начала, хотя вполне возможно, что им также придется предоставлять субсидии, пока не убедятся в том, что это дает им прямую выгоду. Как бы то ни было, показателями успешной деятельности поставщиков УРБ могут считаться такие параметры, как повышение уровня окупаемости вложенных средств и размеры клиентуры.

3/ В некоторых городах стран Латинской Америки при содействии Межамериканского банка развития были созданы центры развития предпринимательства, которые субсидируют расходы по оказанию консультационных услуг. На первых этапах осуществления этой программы большая часть расходов субсидируется за счет средств доноров и правительств, но по мере продвижения вперед эта доля сокращается. С самого начала предприятие, пользующееся консультационными услугами, должно оплачивать хотя бы какую-то часть издержек, связанных с предоставлением данных услуг. Центр отбирает и утверждает аккредитованных консультантов, а запрашивающее помощь предприятие может затем выбрать себе консультанта из составленного центром списка. Как правило, подразумевается, что выбранный из списка консультант соответствует необходимым требованиям с точки зрения квалификации и методов работы и что он согласен предоставлять услуги за относительно умеренную плату.

4/ В последнее время большой интерес проявляется к *использованию ваучеров*, стоимость которых финансируется из государственных или внешних донорских фондов, что покрывает определенную долю (обычно около 50%, но иногда и больше) расходов на осуществление программ профессиональной подготовки. Такие ваучеры могут выдаваться на избирательной основе тем предпринимателям, которые вносят необходимый взнос, соответствуют установленным критериям и считаются перспективными с точки зрения достижения успешных результатов. На данный момент имеется лишь несколько примеров реального использования ваучеров, и ведется обсуждение вопроса об их использовании и при предоставлении консультационных услуг.

10. *Перекрестное субсидирование услуг и клиентов.* Следует отметить, что добиться окупаемости одних услуг проще, а других - сложнее. Некоторые УРБ, относящиеся к таким областям, как маркетинг, технология, бухгалтерский учет и юридические услуги, в полной мере доказали свою потенциальную прибыльность, или финансовую жизнеспособность. Другие же услуги, касающиеся таких областей, как доступ к информации и профессиональная подготовка, не являются такими прибыльными, либо в силу существующих возможностей их бесплатного получения, либо из-за того, что потребность в них не до конца осознается. Это значит, что доходы, получаемые от прибыльных УРБ, могут направляться на цели финансирования ряда дополнительных услуг, которые являются менее рентабельными, но которые, как считается, могут принести пользу получающим их предприятиям или всему рынку в целом. В условиях чисто коммерческой среды эти услуги могут предлагаться исключительно с целью получения прибыли. Как правило, поставщики услуг, желающие предоставлять нерентабельные УРБ, выбирают одну из перечисленных стратегий для покрытия своих издержек либо используют их в сочетании: а) субсидирование мелких клиентов за счет более крупных; б) субсидирование нерентабельных услуг за счет использования доходов от предоставления более прибыльных услуг; в) получение доходов за счет какой-либо другой прибыльной деятельности; г) выявление поставщика или покупателя, который готов взять на себя все издержки или часть расходов по предоставлению услуг, поскольку он получит выгоду от улучшения работы малых предприятий; и е) использование донорских или государственных фондов 5/.

11. *Устойчивость.* Во всех таких схемах предполагается, что предоставление услуг и их финансирование находятся под контролем и что конечная цель заключается в достижении устойчивости. На настоящий момент еще не сложилось общего мнения относительно того, что понимать под "устойчивостью" в связи с предоставлением УРБ. Это может означать достижение такого этапа, когда предприятия, пользующиеся УРБ, проявляют готовность оплачивать все издержки (прямые и косвенные) по получению таких услуг. Однако кое-кто считает, что "устойчивость" достигается в том случае, когда пользователь покрывает все прямые издержки, связанные с предоставлением ему консультационного обслуживания. В преломлении к *донорскому участию* понятие "устойчивость" может толковаться как достижение той точки, когда необходимость в участии доноров отпадает либо в силу перевода услуг на коммерческую основу, либо в результате создания механизма замены донорской поддержки другими национальными или частными ресурсами. Когда речь идет о необходимости предоставления УРБ мини-предприятиям, эта цель может быть менее реалистичной. Если она оказывается недостижимой, то необходимо обеспечить четкое понимание причин, оправдывающих долгосрочную поддержку, как, например, в случае предоставления услуг строго определенной группе предприятий, оказавшихся в особенно неблагоприятном положении из-за существовавших в прошлом или сложившихся на данном этапе

5/ L. Goldmark (1998).

экономических, социальных или политических условий. Как бы то ни было, в большинстве случаев предполагается, что поставщики УРБ должны выходить на уровень "устойчивости", хотя следует признать, что для этого может потребоваться больше времени, чем обычно ожидается на этапе планирования, причем не исключено, что такой период может превысить 10 лет.

12. *Контроль и оценка результативности.* В настоящее время обсуждается целый ряд критериев, которые можно было бы использовать для контроля и оценки результативности УРБ на всех уровнях. Контроль должен включать в себя регулярную оценку прямой отдачи от УРБ для конкретной компании с точки зрения увеличения объема ее производства, повышения качества продукции, рентабельности и расширения продаж. При такой оценке также следует принимать во внимание воздействие на мезоуровне, чтобы можно было дать ответ на вопрос о том, насколько широко развернута или налажена работа надежных и эффективных учреждений по обеспечению устойчивого предоставления продуктивных УРБ. И наконец, необходимо также обращать внимание на последствия предоставления УРБ на макроуровне (повышение уровня занятости, расширение экспорта, активизация регионального развития или внедрение новых технологий). В более конкретном плане стандартные показатели результативности должны охватывать следующие качественные и количественные аспекты: *охват* (число физических лиц, предприятий и организаций, охваченных программой УРБ); *отдача* (на уровне предприятия, рынка, сектора); *экономическая эффективность* (размеры вложений и показатели их окупаемости); *продуктивность* (достижение общих целей программы с точки зрения задач развития и предоставления услуг приемлемого качества по минимальным ценам); и *устойчивость* (возможная степень финансирования предоставляемых услуг за счет клиентов, степень стабильности преобразований в МСП на основе оказываемых им услуг и степень самофинансирования организации, предоставляющей услуги) б/.

в. Технология для развития МСП

13. Нередко утверждают, что процессы глобализации и либерализации открыли новые возможности для компаний из развивающихся стран в деле приобретения технологии за рубежом и что обострение конкуренции на рынках технологии сделало ее более дешевой и доступной. Дело

б/ Комитет учреждений-доноров по развитию малого предпринимательства (1997 год). Комитет проявляет особую активность в области УРБ начиная с 1995 года; он провел по этой теме ряд конференций и посвятил ей ряд докладов. В первом разделе настоящего документа широко использованы материалы, подготовленные Джекобом Левицким, а также итоги дискуссий в Рио-де-Жанейро 2-5 марта 1999 года на Международной конференции по теме "Создание современного и эффективного сектора УРБ".

действительно может обстоять так в некоторых отраслях или секторах, в других же технология остается дорогостоящей и доступ к ней по-прежнему затруднен для МСП из развивающихся стран. Приобретение технологий и необходимых навыков для их освоения сопряжено со значительными затратами времени, усилий, средств, с определенным риском, а также с установлением сложных взаимосвязей между фирмами и а между фирмами и учреждениями 7/.

14. Приобретение технологий происходит в различных формах, включая закупки, франшизинг, получение лицензий, заключение стратегических союзов между фирмами и передачу технологии в рамках программ технического сотрудничества. Вместе с тем эффективность процесса передачи технологии зависит не только от ее доступности и условий приобретения, но и от состояния местного спроса, а также от уже созданного технико-управленческого потенциала, определяющего способность фирм осваивать приобретенную технологию и овладеть ею. Например, с точки зрения спроса препятствиями для получения технологии являются небольшой размер большинства фирм и рынков в развивающихся странах, слаборазвитость распределительных систем и каналов сбыта, а также отсутствие необходимых структур поддержки. Эти аспекты нередко игнорируются, когда при обсуждении вопроса о содействии передаче и распространению технологии основное внимание заостряется на факторах, определяющих предложение.

15. К числу основных препятствий относятся отсутствие местного потенциала и опыта, необходимого для отбора, приобретения, адаптации и освоения технологий, финансовые трудности и недостаточный уровень осведомленности, а также отсутствие надлежащей информации об имеющихся технологиях. Лишь немногие МСП располагают необходимым потенциалом для подключения к информационным сетям и отслеживания данных, который позволил бы им получать доступ к технологической информации и оценивать ее. МСП как из развивающихся, так и из развитых стран обычно стараются не рисковать, особенно в тех случаях, когда речь заходит о внедрении новшеств на базе новых технологий. Однако, несмотря на все эти сдерживающие факторы, начинают зарождаться новые формы межфирменного технологического сотрудничества, которые обеспечивают получение долгосрочных взаимных выгод, а не краткосрочного финансового выигрыша. Общей чертой этих новых форм сотрудничества является совместное использование потенциала для развития новых продуктов, технологий и процессов или

7/ UNCTAD (1995), Science and Technology in the new global environment: implications for developing countries (UNCTAD/DST/8).

для производства и сбыта новых товаров 8/. Это особенно наглядно проявляется в областях биотехнологии и информационных технологий, где связи между местными предприятиями и иностранными фирмами развиваются как по линии Север-Юг, так и на уровне Юг-Юг 9/. Широкое распространение получают также партнерские кооперационно-сетевые связи между компаниями и исследовательско-технологическими организациями на уровне Юг-Юг и Север-Юг. Наглядными примерами такого рода кооперационных сетей являются Сеть сельскохозяйственных исследований и сельскохозяйственной пропаганды (AGREN), Сеть в области лесного хозяйства в целях развития сельских районов (RDFN) и Сеть в области биотехнологии на базе Кассавы (CBN) 10/.

16. Следует отметить, что передача технологии является лишь частью процесса. Считается, что приобретение фирмами знаний - это ключевой элемент эффективной передачи и распространения технологии и укрепления инновационного потенциала фирмы как основы для промышленного роста и достижения конкурентоспособности на международном рынке. Вместе с тем освоение новых знаний не является процессом изолированным. Напротив, с точки зрения инновационных перспектив - это тот вид деятельности, который возможен только при наличии взаимодействия между фирмами и между компаниями, их поставщиками, их клиентами, местными структурами поддержки, такими, как центры НИОКР и повышения производительности, финансово-кредитные учреждения, университеты и директивные органы.

17. На практике это означает, что правительства также должны участвовать в непрерывном процессе освоения знаний, когда они пытаются сформулировать и скорректировать свою политику, направленную на стимулирование и поддержку технологических изменений и новшеств на уровне фирм, и создать условия, благоприятствующие получению знаний. Очевидно, что различные фирмы осваивают новые знания с разной скоростью и что МСП нелегко проводить в жизнь инновационные стратегии. Поэтому с точки зрения политики потребуется гибкость в выборе

8/ См. также UNCTAD (1997), An Overview of activities in the Area of inter-firm cooperation: a progress report (UNCTAD/ITE/EDS/2); ЮНКТАД (1998 год), "Некоторые основные вопросы, меры и программы в области межфирменного партнерства" (TD/B/Com.3/EM.4/2); UNCTAD (1996), Exchanging experiences of technology partnership: the Helsinki meeting of experts (UNCTAD/DST/15).

9/ См. UNCTAD, World Investment Report, выпуск за 1996 год (по вопросу о биотехнологии) и выпуск за 1998 год (по вопросу об информационных технологиях); а также L. Alcorta et al. (1998) (по вопросу о технологическом сотрудничестве между фирмами стран региона Меркосур).

10/ Подробный анализ характера и функционирования исследовательских сетей Север-Юг см. R.J. Engelhard and Louk Box (forthcoming), "Making North-South Research Networks Work", UNCTAD, United Nations Commission on Science and Technology for Development.

соответствующих инструментов экономической политики, а также сроков и последовательности их применения. Важнейшее значение будет иметь динамика реализации политики, т.е. сопряженность различных мер политики и диалога с участием всех основных субъектов процесса развития предпринимательства. Не менее важное значение будет иметь также согласованность мер политики, которая позволяет усилить и/или приглушить действие рыночных сил и тем самым свести к минимуму возможность появления противоречий при определении параметров, на основе которых предприятия принимают свои решения по таким вопросам, как нововведения, инвестиции и экспорт 11/.

ЦИРП

Центры инновационной деятельности и развития предприятий ЮНКТАД (ЦИРП) предназначены для укрепления сотрудничества на местах в целях стимулирования непрерывного инновационного процесса в МСП. Их можно считать новаторским институциональным средством решения задачи поощрения технологической модернизации предприятий обрабатывающей промышленности в развивающихся странах. По сути дела они помогают МСП определить свои технологические проблемы, а затем мобилизовать необходимые ресурсы для их решения.

ЦИРП разработали свою собственную методику диагностики, которая предусматривает выявление реальных проблем и нахождение их адекватных решений, но опираются при этом на уже существующие организации по развитию технологии и системы поддержки предпринимательств для осуществления вмешательства на уровне компаний. Лишь в исключительных случаях эти центры прибегают к использованию внешних ноу-хау и опыта, исходя из того, что на местах уже имеются соответствующие технические, управленческие и финансовые ресурсы, которые могут быть мобилизованы на поддержку процесса нововведений.

Таким образом, ЦИРП выступают в роли своего рода сетевых брокеров, которые развивают синергизм и создают связи между фирмами и другими звеньями местной инновационной системы. Такие программы - которые в настоящее время реализуются в Гане, Зимбабве, Кот-д'Ивуаре, Объединенной Республике Танзании и в Уругвае - осуществляются при активной поддержке как местных правительств, так и международных донорских организаций.

11/ L. Mytelka, T. Tesfachew (1998).

18. Для наращивания местного потенциала в области передачи технологии и внедрения новшеств полезными могут быть самые различные формы сотрудничества, кооперационных сетей и территориально-производственных объединений. Они позволяют фирмам разделять риски и расходы, получать доступ к рынкам и обеспечивают связь между малыми, средними и крупными предприятиями на основе обмена информацией (например, технологического или рыночного характера) и развития коммерческих взаимоотношений. Действительно, с ростом числа МСП, располагающих необходимым потенциалом для выхода на международный рынок, межфирменное сотрудничество доказывает свою продуктивность с точки зрения расширения возможностей компании приспосабливаться к новым условиям конкуренции на международных рынках.

19. Примером успешного развития сотрудничества на уровне Юг-Юг является соглашение, заключенное между аргентинской фармацевтической компанией ЭЛЕА и кубинскими учреждениями НИОКР: Центром генной инженерии и биотехнологии (ЦГИБ), Центром молекулярной иммунологии (ЦМИ), Национальным центром биопрепаратов и Институтом Финли. Эти кубинские учреждения обладали мощным потенциалом в НИОКР и производства, но сталкивались с огромными трудностями при сбыте своей продукции. И хотя в основу данного соглашения была положена идея сбыта одним партнером товаров, разрабатываемых и производимых другими партнерами (продажи ЭЛЕА производимой на Кубе вакцины против менингита достигли в 1997 году 1,1 млн. долл. США), технические возможности и финансовая поддержка аргентинского партнера позволили кубинским партнерам провести испытания указанной вакцины, что, как представляется, расширит перспективы ее сбыта в Аргентине и других странах. Нельзя не отметить, что ЦГИБ согласился продавать различные производимые им биофармацевтические препараты в Аргентине, исключительно через ЭЛЕА. Весьма примечательно также, что ЭЛЕА и ЦМИ достигли соглашения по проведению исследований с целью разработки и сбыта препарата по борьбе с раком, созданного на основе технологии, первоначально разработанной ЦМИ. На базе сети аргентинских исследовательских учреждений и специалистов в Аргентине было начато осуществление проекта, состоящего из различных этапов, которые необходимо пройти для завершения работы над новым препаратом и его утверждения органами здравоохранения.

20. Следует также укреплять или развивать структуры технической и коммерческой поддержки, такие, как лаборатории, занимающиеся исследованиями и разработками, центры передачи технологии, центры контроля качества и агентства по поощрению экспорта. Их деятельность должна быть направлена на распространение информации об имеющихся технологиях и обеспечение эффективной передачи таких технологий МСП. В порядке реализации выдвинутых инициатив структуры поддержки могут создавать рамочные механизмы для развития деятельности в таких областях, как выявление, оценка и адаптация соответствующих технологий, а также реализация необходимых мер после передачи технологии. Благодаря этому передача технологии может обеспечивать наращивание технологического потенциала как местных фирм, так и научно-технических учреждений и содействовать установлению между ними необходимых взаимосвязей для стимулирования и поддержания процесса нововведений. Особенности таких структур поддержки, включая участие государственного и частного секторов, будут зависеть от уровня развития и технологического потенциала каждой страны.

С. Облегчение доступа к информационно-коммуникационным технологиям 12/

21. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) получили распространение во всех экономических секторах, в том числе в сырьевом секторе, в обрабатывающей промышленности и сфере услуг. Процесс распространения этих технологий, ускорившийся с начала 80-х годов, и активизация их использования промышленными компаниями изменили систему производства и организации работы и оказали влияние на занятость и международную конкурентоспособность. В качестве результатов этого процесса можно отметить повышение качества и снижение издержек. ИКТ способствовали также снижению значимости сравнительных преимуществ, связанных с низкой стоимостью рабочей силы, в качестве определяющего фактора конкурентоспособности, что имеет далеко идущие последствия для развивающихся стран. В целом появление ИКТ поставило все фирмы перед фактом существования таких проблем, как доступность подходящего программного обеспечения, отсутствие единых стандартов, нехватка управляющих и квалифицированных сотрудников и потребность в значительных инвестициях, связанных с применением этих технологий.

22. По мере расширения доступности и взаимного переплетения передовых ИКТ появляется широчайший спектр новых форм их применения. Это создает новые возможности для генерирования и управления информацией, которая может быть увязана с потребностями пользователей и внести вклад в достижение целей развития. Несмотря на сокращение издержек и на появление новых возможностей выхода на рынок за счет развития программного обеспечения, бóльшая доля нововведений в области ИКТ и форм их практического применения приходится на промышленно развитые страны. Лишь отдельные новые индустриальные и развивающиеся страны присоединились к этому процессу в последние годы, предусмотрительно начав развивать свой потенциал в данной области. В частности, такие страны, как Китай, Малайзия, Республика Корея, Сингапур и Тайвань (провинция Китая), добились успехов в производстве аппаратного обеспечения для ИКТ. Другие развивающиеся страны, такие, как Индия и ряд латиноамериканских стран, нашли способы проникновения на рынки программного обеспечения.

12/ Настоящая часть документа построена на ранее проведенных исследованиях ЮНКТАД в области ИКТ, включая UNCTAD (1995), *Information technology for development - ATAS X Bulletin (UNCTAD/DST/10)*; UNCTAD (1993), *Information technology and international competitiveness: the case of construction services in industry (UNCTAD/ITD/TEC/6)*, а также на материалах Комиссии по науке и технике в целях развития, включая Доклад Рабочей группы по информационно-коммуникационным технологиям в целях развития (E/CN.16/1997/4) и *Knowledge Societies: Information Technology for Sustainable Development* Oxford University Press, 1998 (публикация для и от имени Организации Объединенных Наций).

23. Интернет всячески рекламируется в качестве средства, позволяющего развивающимся странам присоединиться к глобальной информационной инфраструктуре (ГИИ). Однако, хотя, согласно оценкам, темпы роста использования Интернета очень высоки, наиболее мощными они являются в промышленно развитых странах. Некоторые данные указывают на то, что приблизительно 90% пользователей Интернета - это представители наиболее богатых и высокообразованных слоев населения. В целом доступ к сетям и услугам ИКТ и использование информационно-коммуникационного оборудования в развивающихся странах и странах с переходной экономикой все еще остаются очень ограниченными по сравнению с промышленно развитыми странами. Это особенно рельефно проявляется в наименее развитых странах и в сельских районах африканских стран, расположенных к югу от Сахары. В качестве подтверждения достаточно привести лишь несколько примеров: в 1998 году доля пользователей Интернета в общей численности населения в Парагвае, Индии и на Филиппинах достигла 0,01%, в Китайской провинции Тайвань, Республике Корея и Кувейте - 2-2,5%, тогда как во Франции она составляла 6,5%, в Японии - 9,6%, в Австралии - 18%, а в Финляндии - 35% ^{13/}.

24. В принципе у малых компаний есть все шансы оказаться в наибольшем выигрыше в зарождающейся глобальной информационной экономике. Разумеется, это станет реальным лишь в том случае, если качество и конкурентоспособность их товаров будут соответствовать международному уровню. В частности, электронная торговля открывает перед МСП беспрецедентные возможности для конкуренции на глобальных рынках и заключения стратегических кооперационно-сетевых альянсов с хозяйственными субъектами в других странах мира. Исчезновение "фактора расстояния" создает новые возможности для развития межотраслевой торговли, международных партнерских объединений и стратегических союзов. Электронная торговля на базе Интернета обеспечивает МСП выгодные возможности рекламировать свою продукцию и связываться с покупателями и поставщиками во всем мире.

25. Однако эти потенциальные возможности так и останутся вне досягаемости для многих МСП, особенно в развивающихся странах, в случае отсутствия определенных предварительных условий и необходимых навыков. К ним, в частности, относятся: доступ к надежной и экономически эффективной коммуникационной инфраструктуре; способность к освоению ИТ методов и электронной торговли; способность привносить национальные компоненты информации в доминирующие англо-саксонские модели; и способность обеспечивать эффективные гарантии платежей и гарантии против неисполнения обязательств. На деле распространение ИКТ в значительной мере зависит от навыков использования систем, опирающихся на эти технологии, а

^{13/} Более подробные данные по подключению к Интернету и его использованию в развивающихся странах, см. ЮНКТАД (1998 год), "Вопросы политики, касающиеся доступа к участию в электронной торговле", TD/B/COM.3/16.

также от имеющегося потенциала для их освоения и управления ими. Эффективное использование ИКТ требует внедрения программного обеспечения и цифровых аппаратных средств вместе с коренным преобразованием внутренней организации предприятия и его взаимосвязей с рынками и поставщиками. Для применения ИКТ требуются не только технические навыки, но и эффективное планирование, а также организационные способности.

26. Для решения вышеуказанных проблем и оказания помощи МСП развивающихся стран и стран с переходной экономикой в получении доступа к ИКТ необходимы согласованные меры и действия, соотносящиеся с национальными стратегиями развития. Например, на уровне предприятия ключевое значение имеют эффективное планирование, наличие организационных способностей и соответствующих управленческих навыков в области ИКТ. На отраслевом уровне фундаментальное значение имеет создание электронных сетей, общих баз данных и соответствующих высококачественных услуг, способствующих ускорению сделок. У правительств также имеются широкие возможности для влияния на процесс развития местной индустрии ИКТ и поощрения распространения ИКТ посредством, например, установления стандартов, заключения субподрядных соглашений и проведения соответствующей политики в области конкуренции. Создание благоприятных условий для внедрения ИКТ обеспечивается благодаря таким мерам, как правовая защита конфиденциальной информации, безопасность электронных сделок и разработка стандартов.

ГЛАВА II

ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МСП

А. Основное препятствие на пути доступа к финансированию

27. Признав, что ограниченный доступ МСП к кредитам является одним из основных препятствий на пути развития их производства и роста, правительства многих стран начали выделять государственные средства для МСП через такие специализированные финансовые учреждения, как банки сельскохозяйственного и промышленного развития. Кроме того, были приняты меры для поощрения коммерческих банков к кредитной поддержке этого сектора посредством предоставления ему кредитных квот, субсидий, налоговых льгот и обеспечения гарантий против неисполнения обязательств. Несмотря на выделение большого объема субсидий, созданные правительствами развивающихся стран банки развития не добились особых успехов в обслуживании своих потенциальных клиентов. Многие учреждения по финансированию развития (УФР) оказались не в состоянии обеспечить прибыльность в работе с МСП в качестве своих единственных ссудополучателей; другие же либо оказались вынуждены опираться на субсидии, либо стали неплатежеспособными из-за возникших управленческих и стратегических проблем.

28. Некоторые эксперты утверждают, что провал программ целевого кредитования стал следствием ограниченной роли рыночных сил при установлении процентных ставок и игнорирования необходимости мобилизации сбережений при разработке кредитных программ. Кроме того, в тех странах, где нет достаточно активных и организованных рынков капитала, а также обладающих соответствующим опытом посредников и благоприятной нормативной базы, местные МСП сталкиваются с трудностями при мобилизации средне- и долгосрочного капитала. Вследствие этого, большинство МСП вынуждены опираться на собственные средства при организации и развертывании своей деятельности. Например, от 59 до 98 процентов МСП в странах Африки используют личные средства для капитализации своих предприятий 14/.

29. Имеются также единичные примеры успешной работы УФР с МСП, к которым, в частности, относится деятельность Андской корпорации содействия развитию (АКСР) - частного многостороннего финансового учреждения, которое содействует устойчивому развитию и региональной интеграции путем привлечения капитальных ресурсов для предоставления самых разнообразных финансовых услуг предприятиям государственного и частного секторов стран - членов этой организации. После проведения радикальных внутренних реформ АКСР достигла в 1997 году самого высокого в своей истории уровня ассигнований (2,9 млрд. долл. США), а

14/ ЮНКТАД (1995 год), "Проблемы доступа МСП к источникам финансирования".

также самого высокого уровня чистой прибыли. Она расширила и географически диверсифицировала свою деятельность, утвердила программу чрезвычайной помощи для финансирования проектов восстановительных работ в связи с последствиями "Эль-Ниньо" и разместила на фондовом рынке США облигационные займы на самых выгодных условиях с точки зрения ставок и их структуры по срокам.

30. Следует отметить, что коммерческие банки, как правило, не проявляют большого интереса к МСП, поскольку небольшие размеры кредитов, высокие операционные издержки, недостаточное залоговое обеспечение и отсутствие достоверных финансовых данных - все это приводит к тому, что оценки рисков, связанных с положением МСП, оказываются дорогостоящими и проблематичными. Кроме того, у банков нет соответствующей экспертной базы для эффективной оценки потенциала того или иного проекта и способности заемщика погасить взятый им кредит. Ко всему этому, есть еще два элемента, которые также обуславливают нежелание коммерческих банков кредитовать МСП: высокий процент банкротств среди МСП и их сильная зависимость от одного единственного лица - предпринимателя. В силу действия всех этих факторов МСП не могут обеспечить получения банковских кредитов на удовлетворительных для них условиях и вместо этого вынуждены опираться в основном на краткосрочное финансирование для удовлетворения долгосрочных потребностей.

В. Существующие финансовые услуги и их слабые стороны

1. Официальный сектор финансовых услуг

31. В официальном финансовом секторе имеются следующие препятствия для расширения доступа МСП к капиталу:

- низкая прибыльность или убыточность операций в случае работы исключительно с МСП;
- отсутствие полного рынка для финансовых инструментов, особенно долгосрочных кредитов;
- большие сроки обработки заявок с момента начала продолжительных переговоров и до момента принятия окончательного решения о выделении кредита;
- вялое реагирование на варьирующиеся потребности, обусловленные изменениями в общих условиях;
- стандартность финансовых продуктов; и
- трудности при предоставлении услуг, связанные со спецификой потребностей отдельных МСП.

Все эти проблемы еще более усугубляются в развивающихся странах, где финансовые рынки развиты недостаточно, кредитно-финансовые учреждения зачастую не имеют необходимого опыта, а нормативная база и политическая обстановка зачастую оказываются нестабильными.

2. Неформальный сектор финансовых услуг

32. Неформальный финансовый сектор играет важную роль в финансировании МСП в развивающихся странах. Он состоит из индивидуальных ссудодателей, взаимных ссудо-сберегательных ассоциаций, а также различных товариществ. Для неформального финансового сектора характерны:

- гибкость и оперативность;
- высокие операционные издержки;
- чрезвычайно высокие процентные ставки (например, 192% в Нигерии);
- малые размеры кредитов при их краткосрочности; и
- высокие показатели погашения кредитов, объясняющиеся тем, что они выделяются после более строгой проверки получателей и строго контролируются, их получатели находятся в непосредственной близости от ссудодателей и для их возвращения активно используются личные отношения.

3. Автономные финансовые учреждения и банки развития

33. Многие страны создали автономные финансовые учреждения для предоставления кредитов исключительно МСП. Для деятельности автономных учреждений, предназначенных для финансирования МСП, и банков развития характерны:

- низкая прибыльность;
- высокие административные издержки в силу того, что они находятся в государственной собственности;
- горизонтальное расширение услуг с охватом технической помощи, профессиональной подготовки и т.д.;
- расширение услуг с включением в их спектр кредитов крупным предприятиям;
- зависимость от правительственных субсидий, частый роспуск или ликвидация.

4. Системы гарантий

34. Многие правительства и международные финансовые учреждения создали системы гарантий для поощрения коммерческих банков к кредитному обслуживанию МСП посредством предоставления им гарантий против неисполнения обязательств. Как правило, для получения гарантий в размере до 80% суммы кредита требуется уплатить премию в размере от 1 до 3%. До сих пор опыт использования систем гарантий для МСП был неоднозначным. Некоторые из них оказались несостоятельными, тогда как отдельные схемы себя оправдали. Одна из самых серьезных проблем заключается в обеспечении их устойчивости в долгосрочной перспективе, особенно с учетом того, что большинство гарантийных фондов формируется за счет средств доноров или правительств. Большинство таких фондов покрывает капиталовложения в производственные мощности, и лишь небольшая их часть проявляет готовность гарантировать финансирование оборотного капитала. Во многих случаях МСП выделялись фонды для инвестиций, однако они оказывались не в состоянии мобилизовать средства, поскольку предоставление гарантий для финансирования их оборотного капитала считалось слишком рискованным.

ТАБЛИЦА 1

Системы гарантий

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Поощрение банков к кредитному обслуживанию МСП, которое без них было бы нереальным • Более долгосрочные кредиты и более низкие требования к обеспечению • Меньшее зло, чем предоставление ссудодателям дешевых субсидируемых средств
Обнаруженные проблемы	<ul style="list-style-type: none"> • Банки не склонны брать на себя даже часть риска - излишняя "сговорчивость" банков, ведущая к высоким показателям неплатежей • Частые задержки с направлением банками уведомлений о просроченных платежах • Затянутость по времени и неэффективность процедур рассмотрения и урегулирования претензий • Зависимость от льготных средств - большинство систем гарантий опирается на государственные субсидии/меры поддержки • Общие расходы по кредитам и гарантиям, как правило, являются слишком большими • Необходимость обеспечения эффективного и четкого управления, а также определенного инвестиционного потенциала • Государственные гарантийные фонды часто грешат отсутствием профессионализма и опираются на государство при покрытии убытков

5. Лизинг

35. Финансовый лизинг - это контрактное соглашение, которое позволяет МСП пользоваться определенными активами в обмен на периодические платежи арендодателю. Поскольку лизинговая компания оставляет за собой право собственности на активы, платежи по лизингу представляют собой операционные, а не финансовые издержки. Лизинговая компания ориентируется прежде всего на способность МСП обеспечивать поступление денежной наличности, а не на его фонды, капитальную базу или его досье заемщика. Типичное лизинговое соглашение предусматривает уплату 10% стоимости активов в качестве гарантийного обеспечения и действует в течение трех-пяти лет. Лизинг доказал свою состоятельность в качестве новаторского средства получения доступа МСП к среднесрочному капиталу. Кроме того, МСП в развивающихся странах в дополнение к среднесрочному финансированию пользуются выгодами, связанными с передачей технологии. МСП получают в лизинг такие активы, как ткацкие станки, производственные линии и солнечные энергосистемы 15/.

ТАБЛИЦА 2

Лизинг

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Затраты на получение финансовых и иных данных по МСП являются более низкими • МСП связаны менее строгими залоговыми и гарантийными обязательствами • Лизинговое соглашение оформляется быстрее, чем обычное кредитное соглашение • Предприятиям легче получить доступ к лизинговому финансированию, чем к банковским кредитам • Минимальные показатели неплатежей: согласно отчетности арендодателей, они составляют 2-7%
Обнаруженные проблемы	<ul style="list-style-type: none"> • Лизингом пользуется лишь небольшая часть МСП; в круге пользователей лизинга отсутствуют предприятия, которые используют традиционные средства производства или специальное оборудование • Для обеспечения лизинговых поставок зачастую должны создаваться специализированные компании

15/ Galladro, Joselito. (1997) "Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises".

6. Венчурный капитал

36. Венчурный капитал - это инвестиционный механизм, который обеспечивает новым компаниям как собственный капитал, так помощь в налаживании управления. При освоении учреждающимися фирмами производства новых товаров и услуг венчурные компании (ВК) финансируют издержки, связанные с их созданием, расширением или приобретением активов. Венчурный капитал получает все большее распространение в качестве источника собственных средств для МСП на новых рынках, причем в некоторых случаях объем средств, получаемых для первоначальной капитализации, достигает 500 млн. долл. США. Поскольку рост венчурного капитала - это новое явление, оценивать результативность его использования еще слишком рано. Тем не менее, судя по предварительным данным, результаты деятельности большинства фондов венчурного капитала являются неудовлетворительными. Это связано с недостаточно квалифицированным управлением такими фондами и с отсутствием широких инвестиционных возможностей. Есть два способа улучшить работу фондов венчурного капитала: отладить управление ими и обеспечить более эффективную связь между МСП и ВК.

ТАБЛИЦА 3

Венчурный капитал

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление капитала на гибких условиях и на долгосрочной основе • Обеспечение небольших вливаний в собственный капитал каждого МСП с учетом специфики его потребностей • Участие менеджеров в управлении и административном руководстве МСП • Развиваясь, такие фонды нередко обеспечивают МСП доступ к другим финансовым продуктам, таким, как лизинг, оборотный капитал и финансирование экспорта
Обнаруженные проблемы	<ul style="list-style-type: none"> • Многие инициативы в области использования венчурного капитала не приносят ожидаемых результатов. Например, по данным Международной финансовой корпорации (МФК), отдача от ее венчурных вложений в 80-х годах составляла от -1 до 5% в год ^{16/}; многие ВК, финансировавшиеся Агентством международного развития Соединенных Штатов, оказались неплатежеспособными или были ликвидированы ^{17/}

^{16/} Catrer, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets".

^{17/} United States Agency for International Development (USAID). (August 1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment".

	<ul style="list-style-type: none"> • Страны, не имеющие развитых фондовых рынков, не в состоянии обеспечить ВК возможности для получения высокой прибыли и необходимой ликвидности • Неэффективное и неквалифицированное управление фондами • Опыт МФК свидетельствует о том, что одной из самых серьезных проблем в развивающихся странах является отсутствие квалифицированных менеджеров для управления ВК • Низкая оборачиваемость средств; используются не все активы фондов, поскольку управляющие ВК не осведомлены об инвестиционных возможностях МСП • Отсутствие у МСП информации о фондах венчурного капитала • Предприниматели в развивающихся странах неохотно допускают внешние финансовые учреждения к участию в своей собственности. • Трудности с привлечением соответствующих ресурсов и клиентов; инвесторы не привыкли вкладывать средства в фонды, управляемые другими лицами и ориентирующиеся на высокорисковый малый бизнес • Трудности, связанные с изъятием инвестиций в странах с недостаточно развитыми фондовыми рынками
--	---

7. Финансирование под оборотные средства

37. Получение финансирования под оборотные средства позволяет компании увеличить объем ее краткосрочного капитала и, тем самым, улучшить условия для роста поступлений. Финансирование под оборотные средства, именуемое также факторингом, используется для того, чтобы обеспечить покрытие оборотного капитала с учетом циклических потребностей предприятия, или для того, чтобы в какой-то момент увеличить товарно-материальные запасы с тем, чтобы позднее использовать их или чтобы продавать их в течение года. В случае использования товарно-материальных запасов в качестве обеспечения финансирование обычно составляет приблизительно 50% от их текущей восстановительной стоимости.

ТАБЛИЦА 4

Финансирование под оборотные средства

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> • Оборотные средства используются в качестве обеспечения • Это позволяет компании покупать товары по более низким ценам или в более удобное для нее время • Это создает условия для круглогодичного производства сезонных товаров • Более благоприятные условия доступа по сравнению с банковскими ссудами
Обнаруженные проблемы	<ul style="list-style-type: none"> • МСП должны быть в состоянии предоставлять свои прогнозы в отношении движения денежной наличности, а также данные по операционному бюджету и оборачиваемости товарных запасов • Для оказания услуг в области факторинга зачастую требуется создание специализированных компаний • Низкое качество товарно-материальных запасов

С. Уроки микрокредитования

38. Трудности, часто связанные с кредитованием микропредприятий (высокие издержки, низкая доходность, отсутствие стандартной финансовой отчетности и залогового обеспечения) также ограничивают доступ МСП к коммерческим банкам. В последние десять лет на низовом уровне возникла новая форма финансовых учреждений. Учреждения микрофинансирования (УМФ) специализируются на оказании услуг микропредприятиям и представляют собой в основном нерегулируемые некоммерческие организации. Благодаря новаторскому подходу и смелым экспериментам они выработали собственную методику прибыльного предоставления финансовых услуг микропредприятиям в невиданных ранее масштабах.

39. Для обеспечения устойчивости и роста эти учреждения используют коммерческую, но нетрадиционную практику. Основное внимание они уделяют разработке кредитных продуктов, усовершенствованию технологии предоставления кредитов и сокращению размеров просроченных платежей и административных издержек в связи с кредитованием микропредприятий. В целом ключевыми факторами, определившими успех программ микрокредитования, являются:

- а) быстрое реагирование;
- б) участие в конкурентной борьбе;
- с) учет специфических потребностей при оказании услуг;
- д) осведомленность о потребностях клиентов;
- е) участие клиентов;
- и f) опыт.

40. Основной причиной, обусловившей этот успех, является близость УМФ к клиентам. Стремясь к развитию своего рынка, УМФ изучают предпочтения соответствующей группы клиентов и с учетом этого разрабатывают свои продукты. Хотя УМФ зачастую действуют неофициально и на организованных финансовых рынках о них нередко ничего не знают, коэффициент возвратности их ссуд очень высок (97%). Это объясняется прежде всего тем, что они действуют на низовом уровне и для обеспечения возврата своих кредитов опираются на неформальные рычаги общественного давления. Близость к клиентам позволяет им лучше оценивать потребности и риски.

ТАБЛИЦА 5

Новые методы микрофинансирования

Нетрадиционные подходы к снижению риска	Снижение операционных и административных издержек	Рыночное ценообразование
<p>→ Методика создания заинтересованности в погашении кредитов заменила залоговые требования или процедуры изучения клиентов, которые требуют больших затрат средств и времени</p> <p>→ Заинтересованность клиентов в погашении кредитов обуславливается использованием неформальных рычагов общественного давления и обещанием сохранять и расширять их доступ к кредиту</p>	<p>→ Упрощение и децентрализация процедур подачи заявок на получение ссуд, их утверждения и возврата</p> <p>→ В рамках программ группового кредитования заемщики сами осуществляют процедуры утверждения, проверяя друг друга и утверждая заявку на выделение кредита с согласия всей группы</p>	<p>→ Ссудные ставки основаны на рыночных ставках, а не на размерах субсидий.</p> <p>→ Для большинства микрозаемщиков издержки, связанные с отсутствием доступа к кредиту, выше, чем процентные ставки по заемным средствам, что позволяет УМФ покрывать издержки, связанные с предоставлением мелких кредитов</p>

41. Однако УМФ научились этому ценой определенных потерь. В 1989 году в обзоре финансовых систем стран, относимых к категории новых рынков, Всемирный банк отметил, что многие УМФ в развивающихся странах являются неплатежеспособными, а некоторые из них уже фактически обанкротились 18/. Их финансовый крах или попадание в зависимость от субсидий зачастую обуславливались тем, что финансирующие органы нередко подключали эти учреждения к осуществлению таких проектов в области микрофинансирования, которые не имели четких перспектив достижения полной финансовой состоятельности в среднесрочном плане 19/. Те УМФ, которые являлись правительственными учреждениями, нередко лихорадили такие проблемы, как большая текучесть кадров, отсутствие преемственности в руководстве и основных функциях, а также отсутствие гибкости в методах работы. Кроме того, учреждения, действовавшие без поддержки частного сектора, нередко не имели надлежащих управленческих навыков, которые необходимы УМФ для успешной деятельности. Государственные системы кредитования нередко отвлекали свои портфельные средства на операции по кредитованию микропредприятий, которые характеризовались высоким риском неплатежа и низкой доходностью.

18/ World Bank (1989) "World Development Report 1989".

19/ Asian Development Bank (1997) "Microenterprise Development: Not By Credit Alone".

42. Хотя средне- и долгосрочные финансовые потребности МСП отличаются от потребностей микропредприятий, которые обычно нуждаются в быстром получении краткосрочных кредитов, тем не менее из этого опыта можно извлечь ряд полезных уроков для улучшения доступа МСП к финансированию. Один из важных уроков, возможно, заключается в том, что финансовые услуги должны предоставляться *клиентам*, а не *бенефициарам*. Кроме того, переход от предоставления *субсидируемых услуг* к предоставлению устойчивых *рыночных услуг* в долгосрочной перспективе в большей степени отвечал бы интересам клиентов. Поставщикам финансовых услуг МСП следует также рассмотреть возможность возложения бремени кредитно-финансового анализа на самих клиентов через механизмы группового кредитования, а также возможность разработки системы кредитного рейтинга.

43. Успешная реализация программ микрокредитования продемонстрировала УФР, что программы кредитования должны осуществляться на коммерческой, а не на благотворительной основе. Их успешное осуществление подготовило также почву для создания новаторских кредитных схем, которые можно использовать и для МСП, таких, как программы группового кредитования и методы снижения рисков неплатежа посредством использования "мотивационных" механизмов возвращения ссуд (например, через неформальные рычаги общественного давления, увязку сбережений с кредитами и посредством обещаний продолжить предоставление кредитов). Главная задача официальных финансовых учреждений: от коммерческих банков до венчурных компаний - состоит в получении прибыли за счет предоставления финансовых услуг. Их жизнеспособность и рост зависят от наращивания прибыли, и любое профессионально управляемое учреждение никогда не будет заниматься каким-либо бизнесом в том случае, если оно не может оценить связанные с этим риски и потенциальные выгоды. Серьезные деловые решения не могут приниматься при отсутствии надежной и транспарентной информации. Устойчивость финансовых услуг всегда находится под угрозой, если не создано гарантий погашения предоставленных ссуд.

44. Следовательно, нельзя недооценивать значения достоверной финансовой информации. Надежные и транспарентные данные по МСП имеют важнейшее значение для облегчения доступа к финансовым ресурсам, поскольку такие данные позволяют оценить их возможности, риски и потребности. Для выделения средств кредиторы, инвесторы и гаранты должны обладать доступом к надежной информации. Стоимость такой информации для МСП высока, поскольку язык делового общения - бухгалтерского учета и отчетности - пока не стандартизирован. Во многих странах уже разработаны правила бухгалтерского учета и отчетности для относительно крупных МСП и компаний, включенных в биржевой листинг. МСП нуждаются в таких правилах бухгалтерского учета и отчетности, которые удовлетворяли бы кредиторов, инвесторов, налоговых инспекторов и менеджеров, но в то же время не были бы чрезмерно обременительными. Для этого необходима международная система бухгалтерского учета и отчетности МСП.

ВЫВОДЫ

45. Хотя основным препятствием для развития сектора МСП часто считается отсутствие должных финансовых услуг, существует потребность и в других услугах. По мере насыщения традиционных рынков возникает потребность в новых знаниях, новых рынках и новых технологиях, и при этом просто расширение кредитования может оказаться недостаточным для обеспечения роста и развития МСП. Финансирование может решить проблемы ликвидности или форсировать расширение налаженной деятельности, но оно вряд ли поможет повысить производительность, операционную эффективность и конкурентоспособность. Для того чтобы мелкие производители могли воспользоваться появлением на рынке ниш, связанных с производством товаров с более высокой добавленной стоимостью, и в конечном итоге перейти от производства путем "подражания" к производству путем постоянного обновления и совершенствования, им необходимо представить дополнительные консультационные услуги по коммерческим и техническим вопросам.

46. В середине 90-х годов начался процесс глубокого обновления содержания и формы предоставления УРБ. Опыт показывает, что они могут предоставляться более эффективно и с большей отдачей, чем раньше. В этом отношении решающее значение имеет внедрение таких принципов оптимальной деловой практики, как *взаимодополняемость* и *устойчивость*, а также более широкое использование рыночных механизмов. Это значит, что в идеале при оказании поддержки процессу предоставления УРБ необходимо использовать и укреплять уже существующий потенциал частного сектора в области предоставления услуг, стимулировать развитие рынка УРБ, применять деловой подход и требовать от клиентов оплаты хотя бы какой-то части предоставляемых услуг. Кроме того, такая поддержка должна:

- ориентироваться на спрос, а не на предложение;
- носить децентрализованный, а не централизованный характер;
- ориентироваться на местные группы предприятий, а не на отдельные предприятия.

47. В частности, передача и распространение технологий доказали свое решающее значение в деле укрепления инновационного потенциала МСП, а также стимулирования формирования местного и международного рынка для их товаров и, следовательно, УРБ. Однако передача и распространение технологии сами по себе не позволят местным компаниям идти в ногу с прогрессом, поскольку закупки технологии сопряжены с чрезвычайно большими издержками и рисками, особенно в развивающихся странах. Следовательно, решающее значение имеет наращивание местного потенциала и стимулирование эффекта синергизма, подкрепляющего процесс внедрения новшеств в секторе МСП. Этот процесс можно стимулировать также посредством создания технологических центров, которые будут заниматься разработками на основе использования университетских исследований, программ развития предпринимательства, государственных мер стимулирования инновационной деятельности, фондов венчурного капитала для высокотехнологичных фирм и специализированных исследовательских и учебных заведений на отраслевом уровне.

48. Правительствам следует также модернизировать технологическую инфраструктуру, особенно в телекоммуникационной сфере, если они хотят, чтобы МСП пользовались теми возможностями, которые открываются для них благодаря новым информационным и коммуникационным технологиям. Согласно последним данным о подключениях к Интернету, процесс распространения информационных и коммуникационных технологий в развивающихся странах явно нуждается в серьезной государственной поддержке. Особенно важна роль государства в следующих четырех областях:

- политика в области конкуренции (стимулирование открытой конкуренции в области предоставления основных коммуникационных услуг и доступа к Интернету);
- профессиональная подготовка (создание для своих граждан возможностей получения профессиональной подготовки на тех предприятиях, которые уже участвуют в электронной торговле);
- становление местной культуры электронной торговли (переработка и адаптация элементов и правил электронной торговли вместо их простого копирования у других стран для удовлетворения потребностей местных МСП);
- создание "доверительных кругов" (посредством вовлечения в них всех субъектов, поддерживающих торговлю, таких, как экспортеры, импортеры, банки, страховые компании, таможенные органы, транспортные компании, поставщики телекоммуникационных услуг, органы по упрощению процедур торговли и торговые палаты, исходя из того, что такого рода доверие превратится в важный элемент достижения успеха, когда торговые отношения и контрактные обязательства станут оформляться в электронной форме).

49. И наконец, предстоит сделать еще очень много для того, чтобы увеличить приток финансовых ресурсов в МСП и преодолеть традиционно существующие в этой области трудности (главным образом высокие операционные издержки и нехватка залогового обеспечения). На практике отсутствие в большинстве развивающихся стран информации о МСП не позволяет УФР проводить соответствующую оценку инвестиционных возможностей и финансовых потребностей. Кроме того, отсутствие бухгалтерской информации затрудняет оценку потенциала МСП и рисков в области как кредитования, так и инвестирования. МСП сложно также обеспечивать мобилизацию капитала, особенно венчурного капитала, на фондовых рынках из-за отсутствия надлежащей финансовой информации и данных об их деятельности в прошлом.

50. К мерам, которые могли бы улучшить условия доступа МСП к финансовым ресурсам, относятся:

- эффективный сбор, анализ и распространение информации;
- стандартизация системы финансовой отчетности;

- установление рейтинга для МСП;
- увязка используемых финансовых инструментов с их потребностями;
- формирование активно действующих местных рынков капитала;
- создание "критической массы" предпринимателей, которые могли бы обеспечивать достаточный уровень доходности для фондов венчурного капитала.

СПРАВОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Alcorta L., Plonski G., Rimoli C. (1998) "The experience of technological collaborations by Mercosur companies", the United Nations University, Intech.

Asia-Pacific Economic Cooperation. (November 1994) "The APEC Survey on Small and Medium Enterprises", Chinese Taipei.

Carter, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets", Executive Summary, Lessons of Experience #2, International Finance Corporation, Washington, DC.

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development. (1997) "Business Development Services for SMEs: Preliminary Guidelines for Donor-Funded Interventions", World Bank, Washington, DC.

Dawson, Jonathan. (1997) "Beyond Credit - The Emergence of High-impact, Cost-Effective Business Development Services", *Small Enterprise Development*, vol. 8, no. 3.

Gallardo, Joselito. (1997) "Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises", Policy Research Working Paper Series, World Bank, Washington, DC.

Gibson, Alan. (1997) "Business Development Services: Core Principles and Future Challenges", *Small Enterprise Development*, vol. 8, no. 3.

Goldmark, Lara. (1998) "Sorting Out the truth: the Financial Viability of Business Development Services", International Conference on Building a Modern and Effective BDS Industry, Rio de Janeiro, 3-5 March 1999.

Inter-American Development Bank. (1995) "Enterprise Development Strategy: Small- and Medium-Sized Enterprises".

Levitsky, Jacob. (1995) "Support Systems for SMEs in Developing Countries: A Review", UNIDO Discussion Paper.

Levitsky, Jacob (1997) "Credit Guarantee Schemes for SMEs - an International Review", *Small Enterprise Development*, vol. 8, no. 2.

Mytelka L., Tesfachew T. (1998) "The role of policy in promoting enterprise learning during easy industrialization: lessons for African countries", UNCTAD, Geneva.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (1995) "Best Practice Policies for Small- and Medium-Sized Enterprises", Paris.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (1997) "Globalisation and Small- and Medium-Sized Enterprises", Paris.

Puente T., Jesus, with Juan Llisterri and Jorge Rivas. (1998) "Inter-American Development Bank Group Activities Supporting Small and Medium Sized Enterprises (1990-1998)", Inter-American Development Bank.

Sagari, Silvia B., with Gabriela Guidotti. (1992) "Venture Capital: Lessons from the Developed World for the Developing Markets", Discussion Paper No. 13, International Finance Corporation, Washington, DC.

ЮНКТАД (1995 год) "Проблемы доступа МСП к источникам финансирования", Специальная рабочая группа по роли предприятий в развитии (TD/B/WG.7/6).

ЮНКТАД (1998 год), "Последствия формирующейся после Уругвайского раунда экономической среды для развития предприятий, включая основные вопросы, связанные с межфирменным сотрудничеством, территориально-производственными комплексами и кооперационными сетями: согласованные выводы", Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию (TD/B/COM.3/L.9).

United States Agency for International Development. (1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment", USAID Program Operations and Assessment Report No. 17, Center for Development Information and Evaluation.
