



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/2
6 November 1996

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию
Первая сессия
Женева, 20 января 1997 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ СТРАТЕГИИ
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Изменение природы предприятий и конкуренции и последствия этого
для разработки стратегии развития предприятий

Проблемный документ секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Глава</u>	<u>Пункты</u>
Введение	1 - 2
I. Глобализация и изменение природы предприятий и конкуренции	3 - 7
A. Новая динамика развития предприятий и конкуренции	3 - 4
B. Конкурентоспособность и роль инновационной деятельности	5 - 7
II. Определяющие национальные факторы развития предприятий и конкурентоспособности	8 - 43
A. Разнообразие фирм и национальных систем	8 - 10
B. Факторы и проблемы, затрагивающие развитие предприятий ..	11 - 22
C. Особые проблемы наименее развитых стран	23 - 29
D. Влияние программ структурной перестройки	30 - 37
E. Особые проблемы, касающиеся стран с переходной экономикой	38 - 43
III. Ключевые вопросы, касающиеся стратегии развития предприятий ...	44 - 87
A. Введение	44
B. Роль государства	45 - 59
C. Отношения между правительством и частным сектором	60 - 65
D. Размеры предприятий, создание сетей и территориально- производственное кооперирование	66 - 77
E. Инновационная деятельность и наращивание технологического потенциала	78 - 80
F. Последствия с точки зрения политики	81 - 86
G. Заключительные замечания	87

ВВЕДЕНИЕ

1. После учреждения Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию на девятой сессии ЮНКТАД Совет по торговле и развитию в решении, принятом на его тринадцатой исполнительной сессии, утвердил предварительную повестку дня первой сессии Комиссии.

2. Настоящий доклад был подготовлен секретариатом ЮНКТАД в целях облегчения рассмотрения пункта 3 предварительной повестки дня, озаглавленного: "Предпринимательство: вопросы, касающиеся стратегии развития предприятий". В докладе рассматриваются важнейшие тенденции и связанные с этим принципиальные вопросы, касающиеся изменения природы предприятий и международной конкуренции (глава I); определяющие национальные факторы развития предприятий и конкурентоспособности в развивающихся странах с заострением внимания на НРС, а также на странах с переходной экономикой (глава II); и ключевые вопросы, касающиеся стратегии развития предприятий, включая определение областей дальнейшей работы по каждому из этих вопросов, а также последствия с точки зрения политики (глава III). В докладе освещаются темы, которые могли бы стать предметом дальнейшей исследовательской работы и обмена – в рамках Комиссии – конкретными уроками и идеями, основанными на национальном опыте, которые способны помочь в определении принципиальных элементов стратегий развития предприятий, а также мер международной поддержки. Исходя из итогов дискуссий, в которых могли бы принять участие и представители частного сектора, Комиссия, возможно, сочтет целесообразным также определить будущую программу работы, включая конкретные темы для дальнейшего подробного рассмотрения на совещаниях экспертов.

I. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ПРИРОДЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОНКУРЕНЦИИ

A. Новая динамика развития предприятий и конкуренции

3. Процессы глобализации и либерализации в мировой экономике, форсируемые стремительным прогрессом в области информационных и коммуникационных технологий, определяют новую динамику развития предприятий и конкуренции. Эти силы радикальным образом меняют **организацию предприятий**, а также организацию производства, маркетинга и сбыта как внутри стран, так и на глобальном уровне. Они изменяют само понятие размеров предприятия в качестве конкурентоспособной единицы, вынуждая фирмы изыскивать наиболее эффективные методы организации деятельности в своей сфере благодаря использованию целого спектра организационных стратегий, таких, как вертикальная интеграция, специализация, субподрядная практика и развитие партнерских связей. При этом они трансформируют также природу конкурентной борьбы, которая все шире разворачивается внутри отраслей и между отраслями на международном уровне.

4. **Меняющаяся природа конкуренции** выдвигает на первый план не только фактор соотношения цены и качества, но способность фирм применять новаторские подходы и адаптироваться к новым условиям и требованиям. При таком концептуальном подходе под конкурентоспособностью фирм

понимается способность производить товары и услуги, которые могут выдержать проверку международной конкуренцией, при одновременном наращивании

технологического потенциала. Эта способность зависит также от сектора, в котором действует фирма; чем выше степень инновационности и уровень конкурентоспособности конкретного сектора, тем легче фирме адаптироваться к новым условиям и сохранить свою конкурентоспособность, используя, например, внешние факторы или "побочный эффект интеллектуализации" в рамках межфирменного сотрудничества. Важное значение инновационной деятельности и сопряженные с этим затраты на НИОКР породили дуализм сотрудничества и конкуренции. Например, фирмы, сотрудничающие в проведении исследований и разработок, благодаря которым создается новый совместный продукт или общие стандарты, могут на более позднем этапе вместе с другими превращаются в конкурентов в области производства и сбыта конечного продукта 1/.

В. Конкурентоспособность и роль инновационной деятельности

5. Таким образом, предприятия из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также из развитых стран, включая фирмы, которые уже закрепили свое присутствие на международных рынках, сталкиваются с новой формой конкуренции. Там, где подобные предприятия прежде пользовались защитой на местных рынках, либерализация меняет правила игры, открывая внутренние рынки для международной конкуренции. К тому же в новых глобальных условиях выбор для потребителей расширился, а потребительские предпочтения стали более разнообразными и неустойчивыми, в силу чего интенсивность конкурентной борьбы между предприятиями усиливается. В этой связи для обеспечения конкурентоспособности требуется создание эффективных распределительных сетей, оперативных снабженческих систем и более глубокое знание поставщиков технологии, конкурентов и потребностей клиентов. Способность чутко реагировать на такие потребности благодаря успешной адаптации к меняющимся требованиям рынков превратилась в один из ключевых аспектов конкурентоспособности и требует наращивания инновационных потенциалов 2/.

6. Под "**инновационной деятельностью**" в контексте настоящего анализа понимаются не только радикальные технические новшества "на передовых рубежах технологии", но и непрерывный, поступательный процесс преобразований, которые осуществляют сами предприятия в ходе организации своей инвестиционной деятельности, создания производственных мощностей, формирования и наращивания технологического потенциала и общего накопления знаний для адаптации к новым условиям. В этом смысле инновационная деятельность определяется как "процессы, с помощью которых фирмы осваивают и применяют на практике методы разработки и производства новых для них товаров и услуг вне зависимости от фактора их новизны для конкурентов – будь то отечественных или иностранных" (Ernst, Mytelka, Ganiatsos, 1997). Ценность такого широкого определения инновационной деятельности заключается в том, что оно позволяет высветить процесс освоения нового, происходящий на уровне фирмы, его потенциальную роль в развитии местного технологического потенциала и достижении конкурентоспособности. Вместе с тем следует отметить, что, хотя инновационная деятельность и обеспечение конкурентоспособности относятся к сфере действия предприятий, успех инновационных процессов зависит от широкого спектра внешних факторов, включая внутренние институциональные и социальные условия, национальную макроэкономическую политику, структуры стимулов, наличие квалифицированных кадров, местную производственную базу, а также объемы инвестиций и

системы связей. Таким образом, "управление инновационными процессами сегодня не только пронизывает все стадии производства, но и все чаще вырывается за пределы собственно фирмы. Организация новаторской деятельности в качестве социального процесса освоения нового требует эффективного управления сложной схемой взаимодействия с поставщиками и пользователями, а также с отечественной инфраструктурой в области науки и техники" (Ernst, Mytelka, Ganiatsos, 1997).

7. Короче говоря, ключевым элементом развития предприятий и конкурентоспособности в стремительно меняющейся глобальной экономической среде является способность приспосабливаться к новым рыночным условиям, выявлять новые возможности, внедрять такие новшества на предприятии, которые позволяют полнокровно использовать эти возможности, и сводить к минимуму издержки, связанные с маркетингом и разработкой технологии, благодаря созданию сетей и формированию прочных связей с другими фирмами. Отсюда явствует, что предприятие должно иметь потенциал для стратегического планирования. Однако, как показывает опыт стран Восточной Азии, стратегия на уровне фирмы является необходимым, но далеко не достаточным условием для развития предприятий. Для этого требуется также рационально организованная политико-экономическая среда, позволяющая увязывать политику на уровне макроэкономики и секторов с усилиями фирм по достижению и поддержанию конкурентоспособности и благоприятствующая развитию "инновационной системы".

II. ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

A. Разнообразие фирм и национальных систем

8. Развитие предприятий (РП) представляет собой **сложный процесс**, испытывающий на себе влияние широкого спектра факторов; то же самое можно сказать о конкурентоспособности страны на фирменном уровне. В каждой стране фирмы обладают своей спецификой с точки зрения уровня развития, размеров и других характеристик. В своем развитии фирмы проходят стадии "первоначальной организации" (учреждение и создание потенциала), "завоевания позиций" (действенное управление и использование существующего потенциала) и "роста" (расширение). Хотя фирмы зачастую начинают свою деятельность с производства на внутренний рынок, в процессе расширения они могут рассматривать возможности организации экспорта, что, разумеется, является необходимым условием для их интеграции в мировую экономику. Ответ на вопрос о том, какие из упомянутых аспектов доминируют в той или иной стране, зависит от уровня ее развития в целом и уровня ее промышленного развития в частности.

9. Кроме того, **национальные условия**, в которых действуют фирмы, имеют в разных странах свою специфику, которая определяется структурными характеристиками страны, степенью развитости ее рынков, системы ее институтов, развитостью ее инфраструктурной и кадровой базы, качеством государственной политики, включая степень автономности такой политики, качеством взаимоотношений между правительством и частным сектором и последовательностью политики на макроэкономическом, секторальном уровне и уровне фирм в плане развития конкурентоспособных предприятий. Фактически международная конкурентоспособность фирм во многом зависит от

национальных условий, в которых эти фирмы действуют. Хотя все развивающиеся страны сталкиваются с определенными общими проблемами в области РП, наименее развитые страны (НРС) вынуждены преодолевать дополнительные трудности. Определенные специфические проблемы имеются также у стран с переходной экономикой. Это особенно рельефно проявляется в случае фирм обрабатывающей промышленности, которые являются основным предметом анализа в настоящем документе 3/.

10. В следующем разделе анализируется ряд конкретных трудностей. Многие из них можно преодолеть благодаря продуманной политике и действиям правительств в рамках применения комплексного подхода к процессу развития предприятий.

В. Факторы и проблемы, затрагивающие развитие предприятий

11. При создании и организации своей повседневной деятельности фирмы задействуют факторные и товарные рынки. На **рынке факторов производства** фирмы изыскивают источники финансирования, квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы и технологии. На товарном рынке фирмы конкурируют с другими предприятиями в стремлении увеличить свою долю на рынке. Хотя рынок и его развитие имеют фундаментальное значение для функционирования фирм, сам по себе рынок не является достаточным условием для бесперебойной деятельности фирм. Даже в случае наличия развитого рынка капитала мобилизовать финансовые ресурсы через выпуск акций новым фирмам не просто, поскольку ввиду отсутствия информации об их прибыльности вложения средств в них сопряжены с более высоким риском по сравнению с вложениями в капитал фирм, уже обосновавшихся на рынке. В итоге может возникать нехватка инвестиций даже в тех случаях, когда капиталовложения в данной области являются желательными с точки зрения всего общества, т.е. общественная доходность инвестиций превышает частную норму прибыли. Финансирование через банковскую систему тоже сопряжено с аналогичными рисками. У фирм, уже обосновавшихся на рынках, тоже могут возникать проблемы нехватки инвестиций для некоторых направлений деятельности, таких, например, как НИОКР, научные изыскания и повышение квалификации кадров, поскольку эта деятельность сопряжена с высокой степенью риска.

12. Хотя проблема **нехватки финансовых ресурсов** может вставать перед всеми фирмами, особенно острой она является для мелких и средних предприятий (МСП) и для фирм в НРС. По сути, МСП сталкиваются с двумя основными проблемами в сфере финансирования: с проблемой мобилизации стартового капитала и с проблемой доступа к оборотному капиталу и средствам долгосрочного финансирования своего развития. Если первоначальные инвестиции для организации МСП в подавляющем большинстве случаев мобилизуются за счет личных сбережений, в том числе сбережений друзей и родственников, а также средств неформального финансового сектора, то впоследствии для финансирования капиталовложений, которые позволили бы МСП основательно воспользоваться возможностями роста, эти источники зачастую оказываются недостаточными. Таким образом, мобилизация средств официального финансового сектора превращается в насущную необходимость. В тех случаях, когда доступ к официальным

финансовым учреждениям является ограниченным, возможности развития МСП серьезно подрываются. Например, дефицит финансовых ресурсов и информации об источниках финансирования инвестиций и оборотного капитала стал одним из факторов, приведших к закрытию ряда мелких фирм по производству пластических масс в Нигерии (Mambula, 1996).

13. Риски, связанные с "жизнестойкостью", а также с отсутствием должной динамичности МСП, которые находят проявление в высоких показателях банкротств и в их сильной уязвимости для рыночных изменений и колебаний в экономике, представляют собой важные факторы, объясняющие отсутствие у них должного доступа к официальным источникам финансирования. Предприниматели в сфере малого и среднего бизнеса зачастую не имеют необходимой информации и знаний о процедурах заимствования средств для получения кредитов в официальном государственном секторе. Нередко у них отсутствует также необходимая управленческая квалификация, в частности навыки в области оценки затрат производства, подготовки бизнес-планов и должного ведения счетов, которые являются неотъемлемыми формальными условиями положительного решения вопроса о предоставлении любого кредита. Неспособность предоставить требуемое залоговое и иное обеспечение, представить необходимую документацию или подготовить проект, который может заинтересовать банк, часто воздвигает барьер между МСП и официальным финансовым сектором. Помимо этого сами официальные финансовые учреждения нередко проводят дискриминационную политику по отношению к МСП, в частности в силу высоких операционных издержек кредитования в соотношении с суммами предоставляемых займов. Еще один фактор – их деятельность в сфере натурального хозяйства, где пока не сформировались коммерческие рынки, что затрудняет оценку банками коммерческих рисков кредитования. С другой стороны, сами мелкие предприниматели неохотно идут на контакты с финансовыми учреждениями, поскольку они с недоверием относятся к разглашению информации и к уступке части своих имущественных прав.

14. Еще один фактор, ограничивающий возможности развития фирм, – **нехватка необходимых навыков**. МСП, например, часто сталкиваются с трудностями в таких областях, как осуществление проектов, проведение предынвестиционных исследований, консалтинг по вопросам управления, управление производством, разработка продукции, маркетинг, проектирование и конструирование, контроль качества, лабораторные испытания, упаковка, учет, страхование, банковское обслуживание, юридические услуги, ремонт, техническое обслуживание, управление данными, информатика и программное обеспечение, телекоммуникации и транспорт. Для исправления такой ситуации требуется профессиональная подготовка. Однако некоторые фирмы неохотно идут на оплату профессиональной подготовки своих кадров, особенно если это процесс длительный и если существует риск ухода квалифицированной рабочей силы на другие фирмы (проблема внешнего влияния других предприятий и "любителей проехаться за чужой счет"). Не исключено, что в подобных случаях правительству потребуется нейтрализовать такой сбой рыночного механизма путем поддержки разработки соответствующих программ подготовки кадров и поэтапного введения платы за участие в них при условии признания ценности таких программ. В числе программ подготовки кадров, разработанных международными организациями, можно назвать ЭМПРЕТЕК – программу, которая осуществляется совместно ЮНКТАД и Департаментом

Организации Объединенных Наций по поддержке развития и управленческому обеспечению и которая нацелена на содействие развитию предпринимательства и на обеспечение профильной подготовки перспективных предпринимателей в таких областях, как основы деловой практики и контакты для создания сетей предприятий.

15. Еще одним сдерживающим фактором выступает фактор **размера**, поскольку МСП сталкиваются с более серьезными трудностями по сравнению с более крупными фирмами в деле генерирования достаточных прибылей для реинвестирования в собственный рост и наращивание своего потенциала. В связи с ограниченностью их доступа к информации и "оптимальной практике", а также с их ограниченной способностью финансировать технологические нововведения в рамках усовершенствования процессов и продукции МСП испытывают дополнительные трудности не только в сокращении дистанции между ними и фирмами, конкурирующими на глобальном уровне, но и в удержании своих позиций.

16. На **товарном рынке** конкуренция между фирмами, производящими одну и ту же продукцию или ее близкие аналоги, может по-разному сказываться на результатах деятельности конкретной фирмы в зависимости от структуры рынка и характера проводимой политики в области конкуренции. Например, наличие конкурентов может обеспечить стимулы для повышения эффективности работы данной фирмы. Но в то же время конкуренты могут использовать свое рыночное влияние, применяя разнообразные виды ограничительной деловой практики и тем самым нечестными средствами подрывая своих соперников. Кроме того, при развитии той или иной конкретной отрасли важное значение имеют объем и структура внутреннего спроса, поскольку эти факторы позволяют получать выигрыш за счет "эффекта масштаба", облегчая тем самым конкурентную борьбу с уже обосновавшимися на рынке фирмами в отраслях, где такой эффект имеет существенное значение. Именно по этой причине создание импортозамещающих производств в той или иной отрасли нередко рассматривается как шаг в направлении поощрения экспорта (Krugman, 1989). Кое-кто может высказать мысль о том, что выход на международный рынок в состоянии компенсировать малую емкость внутреннего рынка. Однако следует отметить, что новые отечественные фирмы зачастую не имеют необходимого опыта и доступа к вспомогательным услугам, прежде всего к каналам маркетинга и сбыта, для проникновения на международные рынки.

17. Эта проблема может быть – а в динамично развивающихся азиатских странах уже была – преодолена благодаря практике международных субподрядов. Однако здесь возникают проблемы, связанные с качеством отечественной продукции. Чем выше требования к качеству, предъявляемые отечественными потребителями, тем ближе они к требованиям потребителей на международном рынке (Porter, 1990). Для повышения качества продукции отечественного производства важное значение имеют стандартизация и контроль качества. Для решения этих задач может потребоваться создание специальных схем и механизмов, которые в настоящее время во многих развивающихся странах отсутствуют.

18. Еще одним важным фактором, сдерживающим создание, нормальное функционирование и обеспечение конкурентоспособности фирмы в той или иной отрасли, особенно на ранней стадии индустриализации в развивающейся стране, является **отсутствие поставщиков** в смежных и обслуживающих отраслях, которые могли бы обеспечивать необходимое сырье и другие ресурсы для производства. Группа отраслей, связанных друг с другом, обеспечивает внешний эффект взаимного воздействия через "систему связей" и обогащение опыта. Например, вклад отраслей-поставщиков может проявляться в форме предоставления эффективного, оперативного, недорогого, а иногда и преференциального доступа к ресурсам. Существование имеющих такой же профиль и обслуживающих отраслей также обеспечивает возможности для развития информационных потоков, использования каналов распределения и технологических ноу-хау, имеющихся в таких отраслях (Porter, 1990). Кроме того, это приводит к обострению конкуренции и, тем самым, к повышению качества продукции и снижению цен. Межфирменные связи могут налаживаться через рыночные каналы, в рамках соглашений о сотрудничестве, торговых ассоциаций и т.п. (Best, 1990).

19. Еще одним сдерживающим фактором выступает неадекватность **институциональной базы и инфраструктуры**. Под институциональной базой здесь подразумеваются, с одной стороны, нормы и положения, регулирующие экономическую деятельность, а с другой – организации, занимающиеся их применением, а также организации, обеспечивающие необходимую поддержку. Сюда относятся: финансовая система, сеть маркетинга, система профессиональной подготовки, научно-исследовательские и опытно-конструкторские институты, стандарты и организации по стандартизации, фондовые биржи, учреждения в сфере прав собственности и т.д. Определенное сочетание компонентов институциональной базы и инфраструктуры (транспорт, связь, водоснабжение, энергоснабжение) облегчает функционирование рыночных механизмов. С другой стороны, отсутствие или неадекватность этих институтов и компонентов инфраструктуры, как это нередко бывает в развивающихся странах, повышает издержки производства, увеличивает сроки поставок и снижает степень надежности и авторитет фирмы как на внутреннем, так и на международном рынках.

20. Помимо институциональных и инфраструктурных факторов, возможности **проникновения на международные рынки** ограничиваются и рядом других факторов. Сюда относятся экономия, обеспечиваемая за счет увеличения масштабов производства в таких отраслях, как автомобильная промышленность, тракторостроение, черная металлургия и сельскохозяйственное машиностроение, а также дифференциации продукция (Clarke, 1989). Важным фактором, ограничивающим возможности экспорта, особенно на ранних этапах индустриализации, выступает технология. Тем не менее некоторые МСП, прежде всего благодаря развитию производственного потенциала, позволившему обеспечить высокое качество продукции, и непрерывному внедрению инноваций, добились успеха в деле проникновения на экспортные рынки. Наиболее яркими примерами являются швейная промышленность в Республике Корея (Mytelka, Ernst, 1997) и станкостроение в китайской провинции Тайвань (Desai, Lautier, Charya, 1996).

21. На поведение фирм либо непосредственно, либо через рынок, институциональную базу, инфраструктуру и межфирменные связи влияет целый спектр направлений **государственной политики**. Сюда относятся меры государственного вмешательства на уровне фирм, промышленная и отраслевая политика, меры воздействия на рынок, в частности политика в области конкуренции и торговая политика, и – самое главное – макрополитика, будь то автономная или осуществляемая в рамках ПСП. Такая политика может облегчать или затруднять создание фирм в той или иной отрасли, а также их функционирование и рост. Многие из этих направлений политики будут рассмотрены ниже в главе III. Здесь внимание заостряется на политике в нормативно-правовой области и в сфере налогообложения.

22. Определенные нормативные требования могут непреднамеренно создавать эффект дискриминации МСП. Это может происходить, например, в тех случаях, когда частным предпринимателям запрещается заниматься хозяйственной деятельностью, зарезервированной за государственными монополиями. Одним из самых ярких проявлений этого эффекта являлась деятельность советов по сбыту сельскохозяйственной продукции, особенно в африканских развивающихся странах, которая лишала МСП возможностей заниматься маркетингом и сбытом сельскохозяйственного сырья и готовой продукции, хотя такие фирмы вполне могли бы сформироваться в данном секторе еще в 70-е годы. Тем не менее даже в тех секторах, которые являются открытыми для МСП, законы, нормативные условия и условия налогообложения могут быть настолько сложными и создавать настолько тяжелое бремя для МСП, что они превращаются в мощные препятствия на пути успешной организации, сохранения или расширения деятельности многих малых предприятий. Соблюдение подобных условий является особенно обременительным для МСП. Эти условия могут также лишать предприятия неформального сектора стимулов к проникновению в официальный сектор экономики. Помимо этого, они могут препятствовать экспортной деятельности, как это видно на примере Ганы (Acheampong, Tribe, 1996). Некоторые страны приняли конкретные меры для преодоления некоторых из этих проблем. Например, в Индии от мелких предприятий не требуется представления декларации о доходах в налоговые органы. После уплаты установленной суммы в размере 1 400 рупий они освобождаются от любых проверок со стороны налоговых органов (Chee, 1995). В Эквадоре в обмен на уплату налогов микропредприятиям при регистрации предоставляются определенные льготы (специальные займы, особые льготы для рабочей силы и т.п.). Кроме того, микропредприятия, которые не в состоянии выплатить налоги, могут освобождаться от налогообложения (Morrisson, *et al.*, 1994).

с. Особые проблемы НРС

23. Хотя факторы, сдерживающие развитие предприятий, являются сходными для большинства развивающихся стран, особенно остро эта проблема, как представляется, стоит в НРС. Большинство предприятий в НРС так же, как их рынки факторов производства и товаров, все еще находятся на самых первых ступеньках развития, главным образом в силу того, что они **развиты слабее в структурном отношении**. Они в большей степени, чем другие развивающиеся

страны, ощущают нехватку капитала, компонентов инфраструктуры, институциональной и кадровой базы, а также организационного и инновационного потенциала, необходимого для преодоления разрыва, отделяющего их от других участников рынков.

24. НРС имеют низкие уровни доходов, малоемкие внутренние рынки, узкую экспортную базу и находятся в зависимости от импорта в условиях острой нехватки иностранной валюты, которая усугубляется высоким уровнем их внешней задолженности. Рынки НРС имеют очень малую емкость в силу низких уровней доходов на душу населения, небольшой численности населения или того и другого вместе. Таким образом, с самого начала размеры внутреннего рынка ограничивают возможности развития предприятий и те масштабы, в которых местные предприятия могут накапливать технологический потенциал и базу знаний в процессе технологического обновления, роста и достижения конкурентоспособности на внутреннем рынке. Ухудшение условий их торговли с начала 80-х годов подорвало их способность получать технологию и другие ресурсы из-за рубежа. НРС испытывают также проблемы в связи с чрезвычайно ограниченной базой внутренних сбережений и слаборазвитостью финансовых рынков, с неблагоприятным географическим положением (например, многие НРС, не имеющие выхода к морю, и малые островные НРС), неадекватной инфраструктурой, плохо развитой связью и низким уровнем образования населения, который находит отражение, в частности, в слаборазвитом управленческом и административном потенциале, а также в острой нехватке квалифицированных и имеющих надлежащую подготовку кадров. Все эти факторы, равно как и политическая нестабильность в некоторых НРС, сдерживают также приток иностранных инвестиций. Вдобавок многие предприятия НРС в последние годы ощутили на себе негативное воздействие ПСП.

25. В целом ограниченные данные, которые имеются, позволяют сделать вывод о том, что развитие предпринимательства (измеряемое с помощью таких показателей, как инвестиции в освоение новых знаний, адаптация и освоение технологий, модернизация продукции и процессов, а также потенциал приспособления к новым рыночным условиям) является ограниченным и что предприятия НРС, особенно в обрабатывающей промышленности, плохо подготовлены к использованию возможностей, открывающихся в связи с либерализацией внутренней и международной экономики и, следовательно, к решению проблем, порождаемых этими сдвигами для развития и конкурентоспособности 4 /.

26. Большинство предприятий действует в традиционных секторах, таких, как производство продовольствия, напитков, текстильных изделий и изделий из кожи, простая переработка продукции (например, промышленные химикаты) и сборка. Лишь очень немногие предприятия НРС занимаются производством средств производства или даже промежуточной продукции. Во-вторых, сектор предприятий в этих странах имеет двойственную структуру, при которой на одном полюсе действует горстка крупных современных капиталоемких предприятий, строящих свое производство на сырьевой базе, находящихся в зависимости от импорта и ориентирующихся на сборочные процессы, – предприятий, способных производить продукцию, отвечающую международным стандартам, хотя и не всегда по конкурентоспособным ценам, а на другом полюсе – мелкие предприятия, в основном неформального сектора, использующие самые простые,

традиционные технологии, обслуживающие ограниченные местные рынки и не применяющие методику стандартизации, контроля качества и современные методы управления 5/. Во многих НРС почти полностью, а то и вообще отсутствуют предприятия средних размеров, и это "**отсутствующее среднее звено**" сказывается на возможностях роста и потенциале предприятий малых размеров и неформального сектора.

27. Большинство предприятий первой категории принадлежат либо иностранцам, либо государственному сектору. Однако вне зависимости от имущественной принадлежности эти предприятия, как правило, имеют тесные связи не с внутренними фирмами, а с иностранными поставщиками. Участие местных частных инвесторов в капитале этих предприятий представляет собой новое явление, обусловленное, главным образом, программами развития местного капитала и приватизации. Кроме того, из-за малых размеров рынка во многих НРС и в силу того, что спрос на продукцию обрабатывающей промышленности, как правило, формируется городской элитой, "вкусы которой определяются импортом", появившиеся предприятия обрабатывающей промышленности обычно занимаются "воспроизведением импорта", а не "замещением импорта" (UNCTAD, 1990). Ориентируясь на "воспроизведение", а не на замещение импорта, местные фирмы не только усиливают свою зависимость от иностранной технологии, проектной и квалификационной базы, но и занимаются деятельностью, которой "практически чужд спрос на технологические преобразования и новшества" (Ibid.). В противоположность этому, предприятия малых размеров и неформального сектора принадлежат местным владельцам и составляют основную массу частного сектора в экономике этих стран. Они ориентируются на удовлетворение местного спроса на простую дешевую продукцию, используя для ее производства простейшее оборудование и неквалифицированную рабочую силу, которые можно найти на месте.

28. В условиях спада в современном секторе, наметившегося в последние годы, **предприятия неформального сектора** приобрели более важное значение в качестве поставщиков основных товаров и услуг, а также источников занятости и доходов. Особенно заметно это в странах Африки к югу от Сахары, где неформальный сектор обеспечивает работой примерно 60% городской рабочей силы, т.е. порядка 15% регионального самостоятельного населения. В городских районах этот сектор обеспечивает работой больше людей, чем современный сектор, и приносит более высокие доходы, чем сельский сектор (ILO, 1991). Таким образом, неформальный сектор представляет собой некое переходное звено, которое, как предполагалось в 70-е годы, обеспечивает временной работой городских безработных и людей, перебирающихся из сельских районов, до того как те смогут трудоустроиться в современном секторе, а укоренившуюся реальность и важный источник выживания для значительной доли городского населения.

29. Вместе с тем остается открытым вопрос, могут ли предприятия неформального сектора в НРС в долгосрочной перспективе стать локомотивом экономического роста, развития предпринимательства, наращивания инновационного потенциала и международной конкурентоспособности. Хотя подобные предприятия, в основном представляющие собой микропредприятия, играют важную экономическую и социальную роль в краткосрочной перспективе, в долгосрочном плане требуется поддержка их роста и созревания для выхода в официальный сектор экономики. На этом пути стоят колоссальные препятствия, обусловленные самой природой этих предприятий, а также отсутствием у них доступа к таким важнейшим

ресурсам, как финансовые средства, квалифицированные кадры, навыки управления и информация о рынках. Ввиду неформального характера их деятельности такие предприятия зачастую лишены доступа к средствам финансирования инвестиций, которые имеются на официальных рынках частного капитала, у государственных фондов, банков развития и других финансовых учреждений. Таким образом, в рамках стратегии развития предпринимательства необходима последовательная программа создания критической массы отечественных предприятий среднего звена, в том числе путем **взрачивания предприятий** – из микропредприятий в малые и из малых в средние. В такой программе необходимо будет предусмотреть меры по обеспечению инфраструктуры, информации, финансовых ресурсов, подготовки кадров и других услуг поддержки бизнеса, сориентированные прежде всего на микропредприятия или предприятия неформального сектора, с должным учетом потребностей предпринимателей-женщин. Бесспорно, все это требует времени, но для того, чтобы НРС добились успеха в формировании необходимого звена предприятий для их интеграции в мировую экономику, нужны согласованные и решительные усилия, а также мощная международная поддержка. При этом особенно важно обеспечить подкрепление этого процесса программами структурной перестройки (ПСП).

Д. Влияние программ структурной перестройки

30. В основе ПСП лежат четыре главных элемента: либерализация торговли, компенсационная девальвация национальной валюты, сокращение расходов с помощью рычагов денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики, а также приватизация и реорганизация государственных предприятий. Если вести речь об их влиянии на РП, то следует отметить, что с ними связаны две важные проблемы: они носят универсальный и единообразный характер. Универсальность означает, что эти программы содержат пакет мер, применяемые ко всем развивающимся странам вне зависимости от их потребностей, уровня развития и индустриализации и структурной специфики их экономики. Единообразие означает, что по отношению ко всем секторам, отраслям и фирмам применяются одни и те же рычаги стимулирования, например номинальная тарифная ставка. Фактически в рамках ПСП не учитываются специфические проблемы предприятий в конкретных странах и отраслях.

31. ПСП принесли **неоднозначные результаты**, которые определяются условиями в той или иной стране, а также темпами осуществления самих программ. В частности, если вести речь об их влиянии на промышленные предприятия НРС, то одно из проведенных в последнее время исследований, касающихся опыта пяти стран, расположенных к югу от Сахары, показало, что в некоторых секторах сформировались предприятия, обладающие потенциалом адаптации к новым условиям конкуренции, и прежде всего предприятия, руководимые "энергичными, лучше образованными, стремящимися к извлечению прибыли предпринимателями", которые ориентируют свои фирмы на определенные "рыночные ниши" (Parker *et al.*, 1995). Одно из недавних исследований по Бангладеш также высветило межсекторальные различия в воздействии программ структурной перестройки: в частности, в этом исследовании был отмечен рост экспорта изделий из кожи и одежды после проведения реформ макроэкономической политики в 80-е годы (UN, 1995). И тем не менее подобные истории успеха являются для НРС скорее не правилом, а исключением.

32. Если заострить внимание на либерализации торговли и девальвации национальных валют, т.е. на двух основных рычагах ПСП, которые непосредственно сказываются на результативности деятельности фирм, то можно заметить, что между либерализацией торговли и девальвацией, с одной стороны, и ростом и диверсификацией производства и экспорта – с другой, четкой и систематической связи не прослеживается. Более того, в результате осуществления ПСП в ряде стран был отмечен такой феномен, как "деиндустриализация" (UNCTAD, 1993). В Гане, например, девальвация седи в период с 1983 по 1994 год вызвала в промышленности серьезные проблемы дефицита наличности и снижения ликвидности; было уволено значительное число работников, что вызвало общее снижение покупательной способности и особенно сильно ударило по МСП. Это привело к возникновению значительного рынка для импортных подержанных товаров и к "демпингу" готовой продукции на местном рынке. Из всех секторов больше всего пострадала текстильная и швейная промышленность, и индексы промышленного производства свидетельствуют о том, что объем выпуска продукции в 1992 году составлял лишь 22% от уровня 1977 года (Boch-Ocansey, 1995).

33. Хотя в краткосрочной перспективе либерализация импорта ресурсов для производства вкупе с увеличением резервов иностранной валюты благодаря ПСП привели к некоторому расширению производства и даже экспорта в краткосрочной перспективе, в конечном итоге удерживать набранные темпы зачастую не удавалось, главным образом из-за слабой реакции частных предприятий с точки зрения вложения средств в производственные мощности, что было обусловлено повышением процентных ставок и неопределенностью, связанной с перспективами развития экономики соответствующих стран (Jenkins, 1996, Moseley, 1993 и Moseley et al., 1995). В Гане, например, МСП, которые составляют около 95% всех зарегистрированных компаний, не смогли полнокровно воспользоваться углублением финансовых рынков, обусловленным реформами финансового сектора, из-за высоких процентных ставок, составлявших 30% и более, высоких издержек финансового посредничества, составлявших в среднем около 8%, а также из-за отсутствия действенной помощи в деле доступа к информации или в деле оформления предложений и другой документации в приемлемых форматах.

34. В большинстве случаев, когда некоторое увеличение экспорта все же отмечалось, опорой для этого служили простая переработка и традиционные виды промышленной деятельности. Фирмы не пытались в сколь-нибудь значительной степени модернизировать свое производство из-за нехватки капитала для инвестиций, отсутствия должной квалифицированной рабочей силы и институтов, необходимых для оказания помощи предприятиям в развитии таких мощностей. Это происходило даже в Гане, которую часто считают страной, успешно осуществляющей структурную перестройку (Lall et al. 1994, Acheampong, Tribe, 1996).

35. И наконец, МСП гораздо острее, чем более крупные фирмы, ощутили на себе негативные последствия либерализации торговли. Многие МСП не смогли выжить в условиях преждевременного и внезапного демонтажа системы защиты и девальвации национальных валют. Девальвация, выступающая единообразным рычагом политики, не только, как уже говорилось, повышает стоимость кредита, но и взвинчивает стоимость импортируемых ресурсов, от которых зависят многие промышленные фирмы. В то же время в результате либерализации торговли они

ощутили на себе конкуренцию со стороны импорта еще до того, как смогли развить свой собственный потенциал, что привело к закрытию предприятий и расширению неформального сектора. Например, в Кении в условиях падения веса официального сектора обрабатывающей промышленности доля неформального сектора в совокупной занятости в период с 1986 по 1992 год выросла с 18% до 27%. Более того, в очень многих африканских странах отсутствие возможностей в официальном секторе в целом напрямую обусловило рост неформального сектора, отчасти в результате осуществления ПСП (по Объединенной Республике Танзании см. Schulz, 1995; по Гане - Voch-Ocansey, 1995).

36. Вместе с тем определенные данные свидетельствуют о том, что в тех случаях, когда страны осуществляли либерализацию своих импортных режимов на избирательной основе и постепенно, реакция отраслей и фирм, выражавшаяся в наращивании производства, экспорта и инвестиций, была более позитивной. Так обстояло дело в ряде НРС в Азии, например в Бангладеш и Непале, в 80-х годах и начале 90-х годов (UNCTAD, 1993). То же самое происходило и в Восточной Азии. Например, Республика Корея приступила к либерализации режима импорта большинства товаров легкой промышленности в 70-е годы и начале 80-х годов - после того, как эти отрасли достигли зрелости в условиях специального режима защиты молодых отраслей, применявшегося с начала 50-х годов. Наряду с этим она сохранила прежний уровень защиты своих отраслей тяжелой промышленности, установленный в конце 60-х - начале 70-х годов, а в некоторых случаях даже повысила его.

37. **Сроки и последовательность проведения политики либерализации** также имеют важное значение с точки зрения воздействия на инновационные процессы. Например, в случае нефтехимической промышленности и телекоммуникационной отрасли в Республике Корея правительство, прежде чем открыть рынки для иностранной конкуренции, развернуло деятельность по внутренней реформе и дерегулированию, подтолкнув тем самым местные фирмы к разрыву с их прошлыми привычками и практикой. Кроме того, даже в случае сокращения тарифов это делалось поэтапно. В Бразилии же, напротив, радикальное дерегулирование и быстрая либерализация рынка резко поставили соответствующие местные фирмы в условия невыгодной конкуренции с иностранными компаниями. Вследствие этого способность мелких независимых фирм к внедрению новшеств уменьшилась (Chesnais F., Kim, 1996, Mytelka, Ernst, 1997). Важный вопрос о влиянии конкретного характера реформ политики, темпов их осуществления и последовательности будет вновь затронут в главе III.

Е. Особые проблемы, касающиеся стран с переходной экономикой

38. Хотя предприятия в странах с переходной экономикой испытывают многие из трудностей, уже описанных выше в связи с рассмотрением вопроса о развивающихся странах, в некоторых аспектах масштабы проблем, с которыми они сталкиваются, являются более крупными. Например, в отличие от стран с рыночной экономикой подавляющее большинство предприятий в странах с переходной экономикой в самом начале процесса преобразований являлись государственными (госпредприятия). В этой связи **реформа предприятий** имела ключевое

значение для обеспечения устойчивого долгосрочного экономического роста. Таким образом, приватизация и структурная реорганизация предприятий явились важным элементом микроэкономической политики в странах с переходной экономикой. Вторым столь же важным компонентом политики является поощрение создания новых фирм.

39. Вместе с тем следует отметить, что страны с переходной экономикой также являются далеко не однородными с точки зрения уровней их экономического развития, предпринимательской культуры, базы инфраструктуры и образования, докоммунистической социально-экономической системы, географического положения и – самое главное – степени использования рыночных механизмов до изменения их политических систем.

40. В целом по сравнению с развивающимися странами специфика стран с переходной экономикой проявляется в трех главных аспектах, а именно: в масштабах и темпах процесса приватизации, развития фирм и рынков и создания институтов, а также изменения деловых привычек, унаследованных от прежней политической системы.

41. Идущий полным ходом процесс приватизации и структурной реорганизации, а также открытия их экономики для международных рынков и иностранной конкуренции уже внес свой вклад в развитие товарных и факторных рынков, хотя много еще предстоит сделать. Одна из важных проблем заключается в том, что сохранение государственного контроля за банковской системой в сочетании с перекрестным владением активами между банками и предприятиями зачастую приводит к тому, что при выделении кредитов главную роль играют не коммерческие, а политические соображения. В некоторых случаях такое положение дел приводит к краху и банкротству банков, как это видно на примере недавнего краха "Кредитни банка" и аналогичных проблем, вставших перед банком "Агробанка" в Чешской Республике.

42. В процессе развития рынков и фирм правительства этих стран все заметнее переключают свое внимание на новый, быстрорастущий сектор МСП. Поскольку до начала переходного процесса сектор МСП был в основном развит слабо, а во многих случаях вообще отсутствовал (за исключением неформальных видов деятельности), поведенческие модели зарождающихся субъектов малого и среднего предпринимательства не несут на себе печати привычек и практики плановой экономики. Вместе с тем многие **препятствия на пути развития МСП** сохраняются. Среди наиболее острых проблем в большинстве стран с переходной экономикой, например в Российской Федерации, можно выделить устойчиво высокие темпы инфляции и процентные ставки (Pissaredis et al., 1996). Другие сдерживающие факты включают в себя неразвитость межфирменных связей, ненадежность поставщиков, устаревшие технологии и оборудование, а также высокие налоги и ставки взносов в фонды социального страхования. Что касается нормативно-правовой базы, то административная система регулирования является запутанной, а правовая система изобилует пробелами и противоречиями. Это неизбежно приводит к чрезмерной зарегулированности, произвольному характеру административных решений и низкой договорной дисциплине. Часть этих проблем была унаследована от старой командной системы. Другая же часть является следствием принятия нового законодательства и административных реформ, начатых без предварительного анализа воздействия новых законов и положений на частный сектор в целом и на МСП в частности.

43. С точки зрения повышения уровня внутренней конкуренции и конкурентоспособности стран с переходной экономикой особенно остро ощущается нехватка достаточного числа частных предприятий среднего размера, способных к росту и конкуренции не только на внутренних рынках, но и за рубежом. Таким образом, главный урок, который удалось извлечь к настоящему времени, сводится к тому, что, хотя деятельность по поощрению создания новых мелких предприятий, возможно, и помогла сформировать динамичный сектор МСП, она до сих пор не привела к созданию достаточной критической массы активно развивающихся и внедряющих новшества средних предприятий, способных стать движущей силой здоровой рыночной экономики.

III. КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

A. Введение

44. Приведенный выше анализ позволил высветить ряд важных характеристик меняющегося мира предприятий и природы международной конкуренции, обусловленных глобализацией, либерализацией и технологическим прогрессом. В частности, из него явствует, что фирмы должны быть в состоянии внедрять новшества и адаптироваться к новым условиям, чтобы стать или остаться конкурентоспособными, и что важное значение в этом процессе имеют связи с динамичными национальными промышленными секторами и другими хозяйствующими субъектами, как внутренними, так и иностранными. В настоящем разделе поднимается ряд вопросов, связанных с широким спектром рычагов политики и практики, используемых развивающимися странами для преодоления трудностей и использования новых возможностей, открывающихся в связи с такими переменами. В нем очерчиваются также возможные области будущей работы.

B. Роль государства

45. Правительство имеет все возможности для создания необходимой макроэкономической среды, а также транспарентной, стабильной и предсказуемой нормативно-правовой и налоговой базы и, следовательно, для обеспечения благоприятных условий развития предпринимательства и предприятий. Выполняя роль **катализатора или посредника**, в том числе через проведение соответствующей политики и обеспечение вспомогательной деловой инфраструктуры, оно может стимулировать, облегчать или поддерживать развитие предприятий, особенно МСП, и межфирменного сотрудничества как внутри страны, так и с иностранными фирмами. Развивая необходимую физическую инфраструктуру и кадровую базу, в том числе в сотрудничестве с частным сектором, а также проводя надлежащую политику, оно может способствовать росту инновационного потенциала и осуществлению структурных преобразований в экономике. Кроме того, вместе с другими правительствами оно может содействовать развитию регионального сотрудничества, например через создание сетей агентств для поддержки МСП, в целях осуществления совместной деятельности и объединения ресурсов, к примеру, в области поддержки предпринимательства, а также укрепления межфирменного сотрудничества.

46. В этой связи встает вопрос о том, должно ли правительство осуществлять свое вмешательство в целях поддержки РП или же эта область должна быть оставлена полностью на

откуп рыночным силам. Главный довод, выдвигаемый против **государственного вмешательства**, состоит в том, что распределение ресурсов через рыночный механизм служит также общим

интересам общества. Хотя риск сбой рыночного механизма и существует, необходимо учитывать и обратную сторону медали – риск провала политики правительства. Следовательно, роль правительства должна ограничиваться его ключевыми функциями, т.е. функциями обеспечения здоровой правовой и макроэкономической основы, охраны окружающей среды, обеспечения порядка и безопасности, а также предоставления услуг в области инфраструктуры, образования, социальной защиты и необходимых коммунальных услуг.

47. Доводы в пользу государственного вмешательства выдвигаются как на теоретическом, так и на эмпирическом уровне. На теоретическом уровне аргументация сводится к тому, что, даже если рынок является эффективным в своей распределительной функции, он может дать сбой в своей созидательной функции, особенно в развивающихся странах на ранних этапах развития. При всей важности эффективного распределения ресурсов не меньшее значение имеет расширение существующего потенциала, т.е. рост через активизацию использования имеющихся ресурсов. Кроме того, исторически государство играло важную роль – как прямо, так и косвенно – в индустриализации во всех странах, вступивших на этот путь раньше и в последнее время. Характер и масштабы вмешательства государства были в разных странах неодинаковыми. Например, в странах, позднее ставших на путь индустриализации, вмешательство имело более широкие масштабы. Но практически во всех странах: от Соединенного Королевства до Соединенных Штатов, Германии и Франции, а в последнее время и в странах Восточной Азии – вмешательство во внешнеторговой сфере было более заметным, чем в других отраслях. Даже сегодня коммерческая дипломатия составляет важную часть политической и экономической деятельности во многих странах.

48. Если согласиться с доводами в пользу государственного вмешательства, то возникает вопрос, каким должно быть подобное вмешательство: **функциональным или избирательным**, т.е. должно ли правительство обеспечивать стимулы всем секторам и отраслям на единой или на избирательной основе. Аргумент в пользу единообразия сводится к тому, что такая система проста в применении и снижает риск коррупции, поскольку рынок будет действовать на единообразной основе. Кроме того, поскольку во многих развивающихся странах способность правительства разрабатывать и проводить действенную политику является ограниченной, избирательная система вмешательства создает для правительства дополнительное бремя и повышает риск провала государственной политики, который может оказываться даже более высоким по сравнению с риском сбой рыночного механизма.

49. Доводы в пользу избирательного вмешательства являются многочисленными. Один из наиболее весомых аргументов сводится к тому, что на практике любые инструменты политики вряд ли могут быть нейтральными. В торговой политике, например, установление единообразной тарифной ставки для всех секторов и отраслей фактически означает обеспечение различных уровней эффективной защиты разных отраслей (в зависимости от их "импортоспособности"), что приводит к дискриминации отраслей, находящихся в более высокой зависимости от импорта. К последней же категории обычно относятся современные отрасли обрабатывающей промышленности, производящие продукцию на экспорт, а не на внутренний рынок. Аналогичным образом установление единообразной (высокой) ставки процента для всех отраслей и фирм будет ущемлять

интересы тех предприятий, которые нуждаются в значительных объемах оборотного капитала. Кроме того, при прочих равных условиях, такая практика будет приносить ббльшие выгоды

крупным предприятиям в ущерб более мелким фирмам. Это обусловлено тем, что крупные предприятия имеют более широкие возможности не только идти на риск, но и обеспечивать самофинансирование и мобилизацию средств на рынках капитала для инвестиционных целей. Помимо этого единообразное применение стимулов может в определенных обстоятельствах порождать негативный внешний эффект. Например, в торговой политике при установлении низкой единообразной тарифной ставки для всех товаров любые дополнительные затраты на предметы роскоши лишают промышленность дефицитной иностранной валюты.

50. Еще один довод в пользу избирательного государственного вмешательства – необходимость "создания возможностей для принятия решений" (Hirschman, 1958). Поскольку на ранних этапах развития ощущается ограниченность "возможностей принятия инвестиционных решений", по утверждению автора упомянутой монографии, капиталовложения в стратегические отрасли обеспечивают стимулы для других отраслей через прямые и обратные связи. Ограниченность возможностей для принятия инвестиционных решений обусловлена главным образом слаборазвитостью промышленной структуры и низким уровнем спроса. С учетом нехватки ресурсов инвестиции в такие стратегические отрасли являются, таким образом, предпочтительными, поскольку они обеспечивают внешнее воздействие на другие страны. Иными словами, полезность этих отраслей для общества в целом превышает их выгодность для частных инвесторов. И наконец, аргумент, касающийся риска провала государственной политики, отнюдь не равнозначен доводу против государственного вмешательства. Его, скорее, можно отнести к категории доводов в пользу развития способности государственных служащих к освоению новых знаний и новых практических навыков.

51. Ответ на вопрос о предпочтительности избирательной или единообразной структуры стимулов напрямую связан также с **выбором рычагов политики**. Например, иногда утверждают, что, хотя девальвация и может служить определенным целям, она не всегда является действенным инструментом политики в деле стимулирования роста промышленности в развивающихся странах. Девальвация приводит к единообразным изменениям цен на всю номенклатуру внешнеторговой продукции, а не на определенный набор товаров. Когда такими изменениями в равной мере затрагивается вся продукция сектора, реакция предложения на цены является гораздо более вялой; она проявляется активней, когда изменения ценовых пропорций сказываются на каком-либо одном или на нескольких товарах (Streeten, 1987). Даже в промышленно развитых странах, как показывают некоторые данные, перераспределение ресурсов из сугубо внутренних секторов на внешнеторговую деятельность и в рамках внешнеторговой деятельности с импорта на экспорт (а в последней категории с традиционных на новые товары) может обеспечиваться гораздо эффективнее при применении избирательных стимулов (например, субсидий), чем при корректировке обменных курсов. Кроме того, в конкретно рассматриваемом случае, т.е. в случае МСП, как показало недавно проведенное исследование опыта пяти африканских стран, рекомендуется использовать систему стимулов и льгот, сориентированную на динамично развивающиеся предприятия (Parker et al., 1995).

52. Еще один важный вопрос – **темпы реформ** (т.е. должны ли реформы проводиться в порядке "шоковой терапии" или постепенно). Этот аспект уже был затронут выше в связи с

рассмотрением влияния ПСП на предприятия НРС, но он имеет актуальное значение и для стран с переходной экономикой. Главный довод в пользу "шоковой терапии" сводится к тому, что

этот вариант дает четкое представление о намерениях правительства. Однако при применении этого метода часто возникают проблемы, поскольку рынок успешнее адаптируется к постепенным и незначительным, чем к внезапным и крупным переменам. Кроме того, преимущества постепенных преобразований заключаются в том, что для достижения более действенных результатов при внедрении изменений можно предусмотреть их определенную последовательность, как это указывалось выше на примере открытия рынков для внешней конкуренции (см. главу II D).

53. Еще один аспект касается роли **политики в области конкуренции**, которая связана с рядом других факторов, включая торговую политику, а также тип, размеры и цели деятельности предприятий. Вес, придаваемый различным типам предприятий, а также оптимальная степень конкуренции в любой данный момент времени или в динамике зависят, в частности, от целей экономического развития и индустриализации. Классифицируя предприятия, можно подразделить их на предприятия неформального сектора, которые в основном являются микропредприятиями, и на предприятия официального сектора, куда входят некоторые микропредприятия, МСП и крупные фирмы. Если рассматривать микропредприятия неформального сектора, то следует отметить, что низкие барьеры на пути развертывания их деятельности приводят к острой конкуренции, затрудняя их рост. Хотя эти предприятия и являются важными источниками выживания и создания рабочих мест, они не вносят существенного вклада в экспортную деятельность. Более того, некоторые данные свидетельствуют о том, что в долгосрочной перспективе неформальный сектор в процессе развития не может быть динамичной силой (Marsten 1987). С другой стороны, не раз утверждалось, что, несмотря на все его недостатки, неформальный сектор представляет собой неплохой канал для организации бизнеса в условиях наличия целой цепи проблем, затрагивающих РП. Он может выступать своеобразным катализатором в деле перехода предприятий в официальный сектор за счет развития и возвращения микропредприятий в МСП.

54. С аспектами рыночной концентрации, лицензирования и конкуренции тесно связан также вопрос "эффекта масштаба". Проблема заключается в поиске ответа на вопрос о том, в какой мере рынок должен быть открытым для конкуренции в традиционном смысле этого слова, под которым понимается отсутствие регулятивных барьеров для организации деятельности, существование мелких производственных единиц и т.п. Один из возможных вариантов – полное отсутствие какого-либо регулирования или государственного вмешательства. Однако, когда требуется какая-либо форма политики в области конкуренции, встает вопрос о том, что же необходимо делать в ходе процесса индустриализации. Один из аргументов заключается в том, что на ранних стадиях развития, когда риск инвестиционной деятельности является высоким, лицензирование и защита молодых отраслей обеспечивает инвестору (инвесторам) определенную монопольную ренту, компенсирующую эти риски. Контраргумент сводится к тому, что, хотя такая политика является благоприятной для производителей, она ущемляет интересы потребителей. Тем не менее, поскольку развитие потенциала в долгосрочной перспективе представляет собой важную цель, определенные жертвы со стороны потребителей на каком-то этапе являются неизбежными. Кроме того, после формирования определенного производственного потенциала внутреннюю конкуренцию можно стимулировать, открыв доступ в данную отрасль для других отечественных фирм. В дальнейшем, после создания промышленной базы страны в данной

отрасли и обеспечения соответствующего потенциала, в рамках постепенной либерализации торговли можно открыть двери для конкуренции отечественного сектора с импортом. Однако для определения точного характера и эволюции политики, касающейся конкуренции, в каждой стране и отрасли необходим тщательный анализ.

55. С вопросом о размерах операционной единицы (предприятия и фирмы) связан вопрос об **инновационной деятельности** (т.е. являются ли крупные фирмы более склонными к внедрению новшеств по сравнению с более мелкими). Учитывая, что на ранних этапах своего развития фирмы не обладают значительным потенциалом в области НИОКР, возникает также вопрос о том, в какой мере правительство должно поддерживать деятельность в области исследований и разработок через государственные и частные исследовательские учреждения. В данном случае также требуется более тщательный анализ ситуации в каждой стране/отрасли.

56. Внимания требует также вопрос об **имущественной принадлежности** (государственная, частная собственность или иностранное владение). Соотношение между ними определяется стадией развития страны, уровнем развития ее отечественных предприятий и целями государственной политики в отношении отдельных секторов, таких, как стратегические отрасли или основные коммунальные услуги. В некоторых случаях из-за высоких невозвратных издержек правительству не остается ничего другого, кроме осуществления необходимых капиталовложений, но даже предприятия в отраслях, которые в некоторых странах считаются стратегическими (например, телекоммуникации), могут быть акционированы, частично приватизированы и охвачены нормами, регулирующими деятельность частного сектора и конкуренцию, в целях повышения эффективности их деятельности.

57. Еще один важный вопрос – **последовательность политики**. Под этим подразумевается не только необходимость разработки последовательной политики, но и обеспечение ясности и слаженности при ее проведении, а также потребность в адекватном реагировании частного сектора (Henley, O'Neill, 1996, Mytelka, 1996, Lall et al., 1994). Таким образом, помимо всего прочего, политика, которая оказывает влияние на предпринимательство и развитие предприятий, в частности, денежно-кредитная, финансово-бюджетная, торговая и валютная политика, должна увязываться с политикой на уровне секторов и фирм. Например, поскольку макроэкономическая политика, направленная на обеспечение стабильности за счет установления высоких процентных ставок или на поощрение конкуренции с помощью либерализации торговли, может негативно сказываться на МСП, то чтобы не подрывать политику, нацеленную на поддержку развития МСП, необходимо тщательно взвешивать все аспекты и правильно подбирать сроки применения рычагов макроэкономической политики. В то же время программы поддержки развития МСП должны разрабатываться с должным учетом всех аспектов и содействовать развитию производительной деятельности, с тем чтобы они были нейтральными с бюджетно-налоговой точки зрения и не подрывали макроэкономической стабильности. Аналогичным образом без обеспечения уверенности деловых кругов и потребителей путем восстановления бюджетно-финансового контроля использование льгот для стимулирования предпринимательской деятельности и создания новых предприятий может быть недостаточным. Кроме того, если отечественным предприятиям не дать времени, чтобы приспособиться к новым условиям, и не принять меры для облегчения их адаптации, включая доступ к необходимым ресурсам, то меры либерализации и структурной

перестройки могут крайне негативно сказаться на развитии и выживании предприятий. Помимо этого, для того чтобы структурная перестройка и либерализация привели к таким переменам и тем самым повысили способность фирм и секторов внедрять новшества и адаптироваться к новым условиям, необходимы меры по облегчению структурных преобразований, включая развитие инфраструктуры и кадровой базы.

58. Требуется также обеспечение координации, слаженности и взаимодополняемости при разработке и применении рычагов политики в целях развития предприятий. Например, принятие программ для расширения доступа МСП к необходимым ресурсам, включая финансовые средства, машины и импортируемые комплектующие узлы, будет недостаточным, если они не будут подкрепляться соответствующими мерами по оказанию помощи МСП в получении или использовании этих ресурсов, включая содействие в подготовке грамотных запросов на кредиты, в эксплуатации оборудования или в обеспечении доступа к иностранной валюте.

59. Из приведенного выше анализа можно сделать вывод о необходимости дальнейших исследований по ряду вопросов, включая: разработку и реализацию стратегий развития предприятий; содействие инновационной деятельности и обеспечение конкурентоспособности фирм на внутренних и международных рынках; политику и институциональную базу для обеспечения роста микропредприятий, в том числе рост нормативно-правовой базы и системы налогообложения; а также государственную политику и стратегии фирм, которые позволили бы фирмам перейти с производства для внутреннего рынка на экспортную деятельность. В ходе такой аналитической работы необходимо будет изучить соответствующую роль правительства и субъектов частного сектора, как отечественных, так и иностранных, и извлечь соответствующие уроки на основе конкретных исследований в целях определения "оптимальной практики".

С. Отношения между правительством и частным сектором

60. Характер и качество отношений между правительством и частным сектором, а также диалога по вопросам политики между ними помогают определить роль правительства в качестве **партнера частного сектора** в стимулировании инновационной деятельности и развитии конкурентоспособности предприятий, а также в качестве своеобразного посредника в деле уравнивания и разрешения несовпадающих "требований" различных хозяйствующих субъектов и согласования их с целями государственной политики.

61. Правительства уже создали различные механизмы для поощрения диалога по вопросам политики между правительством и частным сектором. Пожалуй, наиболее четкую организационную структуру среди них имеют смешанные государственно-предпринимательские совещательные или консультативные советы, созданные правительствами в различных восточноазиатских странах, в том числе в Японии, Республике Корея, Малайзии и Таиланде. Такие механизмы служат полезными форумами для обмена информацией и получения от частного сектора исходных данных для выработки решений, в том числе в сфере образования и наращивания технологического потенциала, по таким вопросам, как рыночные тенденции и новые производственные возможности, структурная перестройка промышленности и

конкурентоспособность, технологический прогресс, проекты НИОКР и регулирование хозяйственной деятельности. Консультации могут организовываться на тематической основе (например, по проблемам загрязнения, финансирования или налогообложения) или касаться специфических отраслевых либо секторальных вопросов (например, автомобили, потребительские товары электронной промышленности или химические товары).

62. Подобные консультативные механизмы служат достижению ряда полезных целей. Они помогают определить **общие параметры сотрудничества между правительствами и деловыми кругами** и тем самым обеспечивают прозрачность и атмосферу доверия. Если для конкретной отрасли устанавливаются четкие правила, то хозяйствующие субъекты в этой отрасли могут концентрировать свои усилия на рыночной конкуренции и не беспокоиться о том, что другие попытаются добиться особых привилегий от правительства. Давая возможность государственным служащим глубже узнать практические аспекты функционирования рынков (для чего иногда принимаются специальные меры для поощрения смены государственных служащих и лидеров делового мира на государственных постах и руководящих должностях в фирмах), они помогают упрочить культуру предпринимательства в правительственных кругах. Они служат также протодемократическими институтами, обеспечивающими прямые каналы доступа к власти для деловых кругов, профсоюзных деятелей, потребителей и научных работников. Таким образом, они помогают успешному проведению государственной политики, позволяя учесть необходимые для этого ингредиенты, включая последовательность политики, поддержку со стороны населения и частного сектора. Такие консультации приносят важные результаты с точки зрения поощрения индустриализации и партнерских отношений между правительством и частным сектором.

63. Для успешного развития такого диалога особенно важное значение имеет должная оформленность и организованность партнеров, представляющих частный сектор, включая МСП. Для обеспечения того, чтобы решения и рекомендации, принимаемые в ходе таких консультаций, пользовались доверием всех заинтересованных сторон, необходим также эффективный, профессиональный и беспристрастный государственный аппарат. Это нужно и для того, чтобы избежать риска "захвата государственного аппарата" крупными фирмами или предприятиями, имеющими тесные связи с политическими кругами. Должен обеспечиваться также надлежащий контроль за выполнением принятых решений.

64. Такой диалог можно рассматривать как важный компонент процесса разработки и осуществления стратегии развития предприятий. Поскольку частный сектор действует в динамичных условиях и роль самого правительства может эволюционировать в условиях меняющихся обстоятельств и требований, диалог обеспечивает форум для гибкого и согласованного реагирования на происходящие перемены и для выработки связанных с этим надлежащих мер, пользующихся поддержкой как правительства, так и частного сектора.

65. Учитывая существование множества областей, в которых проявляется **взаимная заинтересованность в сотрудничестве между правительством и частным сектором**, включая, например, развитие кадровой базы, технологии и инфраструктуры, охрану окружающей среды и поощрение межфирменных прямых и обратных связей, способность правительства и частного

сектора построить эффективные рабочие взаимоотношения на принципах доверия приобретает особенно важное значение. Эффективность таких рабочих взаимоотношений может обеспечивать

реальные конкурентные преимущества для страны в условиях глобализации и либерализации мировой экономики. Более того, есть определенное рациональное зерно в мысли о том, что в условиях все более взаимозависимого мира конкуренция между предприятиями зачастую тождественна конкуренции между различными системами взаимоотношений правительств и частного сектора (Irfan ul Haque, 1991). Целесообразно глубже проанализировать условия, определяющие развитие различных форм отношений между правительством и частным сектором и их институциональных механизмов, а также уроков, которые можно из этого извлечь.

D. Размеры предприятий, создание сетей и территориально-производственное кооперирование

66. Единой, универсальной методики построения территориальных или организационных связей, отвечающей потребностям различных предприятий и применимой в любом временном и пространственном контексте, не существует. Широкое внедрение информационной технологии в производство и в сферу связи привело к значительному уменьшению физических размеров предприятий (благодаря большей универсальности техники и оборудования и, тем самым, уменьшению числа машин, необходимых для осуществления различных операций), расширило возможности выполнения различных производственных операций, повысило точность, с которой любой работник может выполнять свои функции и контролировать качество, и (благодаря возможности моментальной передачи информации) привело к колоссальному расширению возможностей создания территориальных сетей на внутрифирменном и межфирменном уровне, что позволяет с максимальной эффективностью использовать преимущества определенного географического положения. Несмотря на весь этот прогресс, **оптимальные размеры** предприятия определяются спецификой производственного профиля или сектора, в котором действует такое предприятие. Кроме того, минимальные (экономические) масштабы определяются постоянными издержками современного предприятия и его операций; некоторые из затрат этой категории, например на современное оборудование и его техническое обслуживание, обычно довольно значительны.

67. Для развивающихся стран в целом МСП имеют определенные преимущества по сравнению с крупными фирмами, например с точки зрения более оптимальной интенсивности использования факторов производства, обеспечения занятости и значительной гибкости в использовании рабочей силы и в разделении труда. Вместе с тем им присущ ряд недостатков, включая, как указывалось в главе II, ограниченный доступ к внешним финансовым ресурсам, а также ограниченность внутренних ресурсов, низкий уровень технологии, слаборазвитый потенциал в области маркетинга и отсутствие гибкости и широких возможностей в деле реагирования на нестабильный или меняющийся спрос.

68. В связи с размерами предприятий встают два важных вопроса. Во-первых, благодаря внутреннему "эффекту масштаба" 6/ крупные предприятия в некоторых отраслях имеют преимущества с точки зрения затрат по сравнению с МСП. Во-вторых, "неорганизованные" и "неинтегрированные" МСП зачастую оказываются не в состоянии полностью воспользоваться динамичным внешним "эффектом масштаба" 7/. Вместе с тем такой эффект может быть

достигнут благодаря созданию кадровой базы и повышению квалификации, распространению более совершенных технологий и постоянному внедрению новых процессов и продукции в рамках сетевых и интеграционных связей между фирмами. Например, стабильные **вертикальные или горизонтальные субподрядные связи** между крупными и мелкими фирмами на внутреннем рынке могут обеспечивать взаимодополняемость и расширять возможности достижения экономии средств за счет расширения масштабов и сферы деятельности 8/. Несколько стран в Восточной Азии добились неплохих успехов в деле внедрения таких форм промышленной организации благодаря оказанию технической и иной поддержки, а также консультативных услуг. В некоторых других странах МСП также добились успеха в расширении своего экспорта. Например, в начале 90-х годов в Турции на МСП приходилось около 62% совокупного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности.

69. Существует и альтернативный вариант – **территориально-производственное кооперирование МСП** в определенных районах, которое также приносит значительные выгоды. Более того, подобные территориальные объединения мелких фирм довольно широко распространены в развивающихся странах (UNCTAD, 1994). Нередко они служат важным опорным звеном промышленных районов в этих странах, особенно благодаря объединению своих усилий в организации вспомогательной деятельности и услуг, например, в области торговли, хранения продукции, транспортировки, организации ремонтных работ и поощрения использования экологичных методов в таких отраслях, как кожедубильное производство и производство лаков и красителей. Достижения в области информационной и коммуникационной технологий обеспечили также возможность создания малых опорных звеньев в пределах крупных организационных структур. Преимуществами подобной структурной организации могут также воспользоваться мелкие фирмы, способные взаимодействовать друг с другом в деле достижения "эффекта масштаба" и экономии за счет расширения сферы деятельности через развитие гибкой специализации, совместное использование оборудования и производственных мощностей и создание межфирменных связей. Таким образом, хорошо организованные мелкие фирмы, имеющие тесные взаимные связи, например в успешно развивающихся промышленных районах, могут также вести конкурентную борьбу на международных рынках. Более того, в условиях непрерывного развития мультимедийных технологий, а также разработки индивидуализированных продуктов и услуг, специализированная мелкая фирма даже может иметь сравнительные преимущества в деле удовлетворения таких запросов.

70. Однако, судя по имеющимся ограниченным данным, в большинстве случаев кооперационные объединения мелких фирм, как представляется, не смогли обеспечить существенного технологического динамизма более чем приростного характера 9/. Многие из таких промышленных зон расположены в регионах, где ощущается избыток рабочей силы и используют труд невысокой квалификации. Отсутствие мер, направленных на развитие такого динамизма, реализацию позитивных побочных эффектов, повышение квалификации и внедрение технологических новшеств во многих таких объединениях, представляет собой вопрос, заслуживающий серьезного внимания в рамках политики и стратегий РП.

71. За очень редким исключением, кооперационным объединениям промышленных или кустарных предприятий удавалось достичь нынешнего уровня развития при незначительной непосредственной государственной поддержке. В то же время такие территориальные объединения могут быть ядром зарождающегося класса предпринимателей или промышленников, что представляет собой одно из неперенных условий устойчивого РП в более широком контексте. Развитие производства комплектующих узлов для автомобилей в регионе Неви в Нигерии служит примером того, как местные предприниматели, начиная с сугубо торговой деятельности, способны добиться успеха в создании конкурентоспособных промышленных кооперационных объединений, налаживая необходимые связи как с иностранными фирмами (в данном случае в китайской провинции Тайвань), так и с местными фирмами, включая поставщиков из таких отраслей, как черная металлургия, производство стекла и т.п. (Banji Oyelaran-Oyeyinka, 1996).

72. Еще один сравнительно новый, новаторский способ территориальной организации заключается в установлении тесных связей фирм в уже существующих или потенциальных промышленных кооперационных объединениях или районах в приграничных областях одного или нескольких соседних государств; эти производственные единицы могут состоять из МСП и крупных предприятий. Фактически в целом ряде стран, особенно в Восточной и Юго-Восточной Азии, отмечается бурный расцвет внутренних и внешних "**треугольников роста**", "коридоров роста" и "четырёхугольников роста". Наиболее известным из них является "треугольник роста" Джохор-Сингапур-Риау – объединяющий приграничные регионы Малайзии, Сингапура и Индонезии 10/.

73. Подобные территориально-пространственные конфигурации внутри- и межфирменных сетевых и интеграционных связей служат еще одним способом обеспечения концентрированного, а не рассредоточенного использования дефицитных внутренних ресурсов (будь то людские, финансовые или инфраструктурные) для содействия формированию необходимых критических масс и связей, которые имеют ключевое значение для обеспечения максимального эффекта синергизма и взаимодополняемости между регионами различных стран и, следовательно, для обеспечения динамичного "эффекта масштаба" внутри стран. Они сильно отличаются от зон экспортной переработки или специальных экономических зон. В организационном плане такие зоны в своей основе представляют собой четко очерченные анклавные для осуществления связанных с торговой деятельностью ПИИ в, как правило, трудоемкие, использующие уже устоявшуюся технологию обрабатывающие отрасли, имеющие ограниченные как прямые, так и обратные связи с отечественной экономикой за одним заметным исключением: использования значительной доли национальной рабочей силы.

74. Кроме того, совместная деятельность предприятий в рамках многонациональных территориальных кооперационных объединений роста с любыми геометрическими связями не только может служить своеобразным координационным звеном для реализации взаимодополняемости потенциалов стран в области совместного производства и развития вспомогательной инфраструктуры, создания рабочих мест и повышения квалификации кадров, расширения торговли и связанных с торговлей ПИИ, а также туризма, но и помогает снизить остроту абсолютно непродуктивной или даже вредной конкуренции соседних стран или партнерских фирм за ресурсы, уменьшить масштабы дублирования инфраструктурных и инвестиционных проектов, а также частично избавиться от несовместимости торговых механизмов, стандартов и процедур. И

наконец, выгоды, обеспечиваемые благодаря большему взаимопониманию и доверию в рамках субрегионального экономического сотрудничества и повышению мобильности факторов производства, могут быть неосязаемыми, но они обеспечивают существенные позитивные, довольно очевидные коллективные внешние преимущества для РП, для развития сетевых связей и интеграции сотрудничающих или участвующих стран в долгосрочной перспективе.

75. Из приведенного выше анализа явствует, что масштабы, возможности и варианты решений для дающих "положительную сумму" совместных, новаторских действий на уровне предприятий и стран существенно расширились благодаря поступательным тенденциям в сфере экономической либерализации и глобализации и в распространении реализованных технологических достижений и инноваций. Очевидно также, что в силу различных стартовых условий и обстоятельств страны по-разному реагировали на проблемы и использовали возможности, связанные с новой "парадигмой развития".

76. Вместе с тем остается множество вопросов, требующих рассмотрения в контексте политики и стратегий РП на национальном и международном уровнях. Один из них сводится к тому, каким образом можно облегчить и поддержать идущий процесс укрепления потенциала предприятий и повышения их конкурентоспособности с помощью различных методов создания сетевых связей и территориально-производственного кооперирования между фирмами вне зависимости от их размеров и/или местоположения. На другом уровне стоит вопрос о поощрении сетевых связей и интеграции между предприятиями и, следовательно, достижении эффекта синергизма и взаимодополняемости между многими странами, у которых экономическая политика и институциональные базы в настоящее время все еще сильно разнятся. Аналогичный вопрос связан также с межфирменным сотрудничеством между странами, имеющими абсолютно неодинаковые технологические потенциалы и базы; последний аспект обретает дополнительную значимость, поскольку для большого числа стран, находящихся в невыгодном положении, включая НРС, остается реальной угрозой дальнейшей многомерной маргинализации (экономической, финансовой и технологической).

77. Помимо этих проблем, предметом дальнейшего анализа могут стать вопросы, связанные с оптимальным размером и организацией фирм, а также с масштабами и возможностями межфирменного сотрудничества в целях обеспечения организационной эффективности и полезности процесса сотрудничества. В этой связи было бы полезно также на основе конкретных исследований изучить опыт, касающийся роли государственного и частного секторов в содействии развитию сетевых связей и территориально-производственному кооперированию фирм, а также факторов, которые могут облегчить или затруднить их развитие.

Е. Инновационная деятельность и наращивание технологического потенциала

78. Создание технологического потенциала сопряжено с затратами времени, усилий, средств, с риском и с задействованием сложных взаимосвязей между фирмами, а также между фирмами и учреждениями. Для этого необходимы также благоприятные экономические, институциональные и юридические условия, а также наличие таких факторов, как квалифицированные кадры и информация (UNCTAD, 1995). Если в большинстве развивающихся стран для этого, как

представляется, потребуются наращивание и качественная модернизация инфраструктуры и базы людских ресурсов, то для стран с переходной экономикой это, по всей видимости, будет сопряжено главным образом с определением новых способов использования существующего потенциала в области НИОКР и технологического потенциала – созданного для принципиально иной экономической системы – для его приспособления к нуждам рыночной экономики и переживающих процесс преобразований обществ. Поскольку знания – в форме технологии, инноваций и, во все большей степени, информации – превращаются в мощный "локомотив накопления богатства", технологический потенциал приобретает жизненно важное значение с точки зрения обеспечения экономического развития и как одно из главных условий повышения производительности и конкурентоспособности предприятий. Вместе с тем опыт промышленно развитых стран показывает, что одни лишь инвестиции не могут обеспечить повышение производительности, если они не подкрепляются соответствующей политикой, нацеленной на создание благоприятных условий, а также достижение адекватного уровня сотрудничества между государственными и частными НИОКР.

79. Значительные возможности для инновационной деятельности и повышения технологического потенциала предприятий заложены в различных **зарождающихся формах сотрудничества** между фирмами, а также между фирмами и учреждениями, занимающимися НИОКР. Спектр таких форм широк: от неформальных связей до "настолько сложных механизмов, что в них невозможно с полной определенностью установить степень зависимости участвующих организаций" (Badaracco, 1991). Для фирм это означает налаживание новых взаимоотношений, связей с клиентами и поставщиками и даже с конкурентами, которые складываются в густую сеть формальных и неформальных взаимосвязей. Подобные механизмы обеспечивают возможности для налаживания технологического сотрудничества на взаимной основе и для целенаправленных усилий по совместному использованию технологического потенциала, развитию взаимодействия в сфере НИОКР, подготовки кадров, производства и маркетинга, поскольку "компании нуждаются в разделении бремени расходов, совместном использовании навыков и доступа к рынкам" (Ohmae, 1993).

80. Первый опыт использования таких новых форм сотрудничества показывает также, что для перевода подобных подходов к сотрудничеству в плоскость международных связей с участием фирм развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой необходимо решить ряд вопросов (UNCTAD, 1995b, UNCTAD, 1995c, UNCTAD, 1996). Намечившаяся тенденция позволяет сделать вывод о том, что реальные и потенциальные возможности для действий как на уровне предприятий, так и на государственном уровне за последнее десятилетие существенно расширились. Вероятно, теперь самое время определить общие рамки политики и конкретные программы для практического использования этих возможностей. Необходимо будет провести углубленный анализ с целью осмысления всех аспектов взаимосвязей между развитием технологии и развитием предприятий, включая проблемы и возможности, возникающие в связи с коллективными усилиями, а также способы их практической реализации. Для этого можно было бы провести тематические исследования, а также исследования в конкретных секторах.

С помощью экспериментальных проектов можно было бы открыть новые грани и поднять качество технологического сотрудничества в целях развития предприятий. Во главу угла таких проектов можно было бы поставить сочетание элементов международной поддержки, инновационной деятельности, наращивания технологического потенциала и развития частного сектора.

Ф. Последствия с точки зрения политики

81. В стремительно меняющихся глобальных экономических, технологических условиях и условиях конкуренции ключевым элементом развития предприятий и обеспечения их конкурентоспособности является способность приспосабливаться к новым рыночным условиям, выявлять новые возможности, внедрять новшества на уровне предприятий и сводить к минимуму издержки маркетинга и разработки технологий через создание сетей и налаживание связей с другими фирмами. Отсюда следует, что у предприятий должен быть потенциал в области стратегического планирования. Это свидетельствует также о необходимости осуществления последовательной национальной стратегии развития предприятий, обеспечивающей увязку разумной макроэкономической политики и секторальной политики с усилиями фирм по достижению и поддержанию конкурентоспособности и ведущей тем самым к формированию "национальной инновационной системы" (Nelson, Winter, 1982, Lundvall, 1988).

82. Новые условия открывают принципиально новые возможности для развития предприятий, особенно в развивающихся странах, с точки зрения доступа к финансовым ресурсам, новым технологиям и налаживания глобальных связей в производстве и торговле. В то же время они порождают колоссальные **задачи** в контексте развития предприятий в развивающихся странах и той роли, которую такие предприятия могут играть в укреплении национальной экономики. Прежде всего речь идет о том, что по мере форсирования процесса внедрения новых процессов и продукции ведущими глобальными фирмами в целях сохранения и в конечном счете укрепления своих ведущих позиций в технологической области по сравнению с "новичками" последние, и прежде всего предприятия в развивающихся странах, оказываются перед лицом необходимости наверстывания упущенного и ускорения процесса освоения технологий и внедрения новшеств либо собственными силами, либо путем налаживания соответствующих межфирменных связей.

83. Еще одна проблема связана с тем, что новая ситуация в мировой экономике делает затруднительным, а то и невозможным копирование некоторых апробированных моделей развития предприятий, какими бы успешными они ни были. Например, в случае применения традиционных стратегий замещения импорта, которые позволили ряду новых индустриальных стран развить промышленный потенциал, в новых условиях могут возникнуть серьезные трудности. Значительное негативное влияние на сферу применения, эффективность и даже жизнеспособность такой политики в целом оказывают три новых фактора: i) соглашения Уругвайского раунда, которые ограничивают, с юридической точки зрения, свободу маневра членов ВТО в применении мер торговой защиты; ii) высокая степень интеграции и острая конкуренция на мировых рынках, которые вынуждают предприятия, в том числе только становящиеся на ноги, изыскивать лучшие источники ресурсов, будь то внутренние или иностранные, с точки зрения цены, качества и надежности поставок; и iii) повышение в мировой торговле веса услуг, рынок которых в

силу самой их природы невозможно так же легко защитить тарифными и другими барьерами, как рынок промышленной продукции. Это не значит, что успешный опыт изучать не стоит; напротив, из него можно извлечь очень ценные уроки. И это не значит также, что следует вообще отбросить возможность продуманного применения временных мер защиты молодых отраслей. Главный вывод в данном случае сводится к тому, что успешный опыт прошлого невозможно попросту скопировать. Как в свое время опыт европейских и североамериканских стран в деле индустриализации в XIX веке не был полностью заимствован азиатскими странами, позже вступившими на путь индустриализации, точно так же успех азиатских стран необратимым образом изменил мировую экономику и по тому пути, которым они следовали, в новых условиях идти уже стало невозможно. Следовательно, опыт прошлого в значительной степени может служить не точной схемой действий, а ориентиром, и многое зависит от творческого характера и оригинальности подхода развивающихся стран к задаче развития и укрепления своей базы предприятий.

84. Вместе с тем остается фактор **огромного разнообразия развивающихся стран**, их условий и проблем. Это разнообразие связано со спецификой экономики отдельных развивающихся стран и с уровнем развития их предприятий. Обеспеченность природными ресурсами, уровень развития промышленной базы, физической инфраструктуры и сетей связи, емкость внутреннего рынка и степень интегрированности отечественной экономики, технологический потенциал и база людских ресурсов с точки зрения квалификации, близость основных полюсов производства и потребления – все это составляет элементы различий между развивающимися странами. Такие различия во многом влияют на оптимальные пути развития предприятий в каждой стране. Например, есть категория развивающихся стран, в которых промышленный потенциал крайне низок или вообще отсутствует, слабо развиты инфраструктура, институциональная база и рынки, а частный сектор в целом и современные фирмы в частности, за исключением таких отраслей, как горнодобывающая промышленность и плантационное сельское хозяйство, находятся на ранних этапах развития. К этой категории относятся в основном НРС, большинство которых находится в Африке к югу от Сахары. Для этих стран главная проблема заключается в изыскании путей ускорения создания базы предложений товаров и услуг за счет мобилизации адекватных внутренних и внешних ресурсов в целях развития производственного потенциала (физического, кадрового и институционального) в качестве необходимого первого шага для формирования экспортного потенциала. Таким образом, их главные задачи во многом отличаются от задач других развивающихся стран, которые уже создали определенную промышленную базу, но которым необходимо повысить производительность и эффективность производства для проникновения на международные рынки, или от задач тех развивающихся стран, которые уже создали конкурентоспособные предприятия и значительный экспортный потенциал (например, новые индустриализующиеся страны (НИС) или некоторые НИС "второго яруса"), но которым необходимо удерживать свои экспортные позиции за счет постоянной модернизации и повышения производительности. Тем не менее во всех случаях новаторство в широком смысле этого слова играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности. Для перехода от одной стадии своего развития к другой фирмы должны расширять свои возможности в деле внедрения новшеств и адаптации к меняющимся обстоятельствам и потребностям.

85. Разнообразие связано также с различиями в стратегиях крупнейших фирм мира. Транснациональные корпорации отнюдь не представляют собой единую группу предприятий, ведущих себя одинаково и преследующих одни и те же цели. Их стратегии разнятся, например, с точки зрения преследуемых целей при осуществлении инвестиций в развивающихся странах. Некоторые из них придают сравнительно более весомое значение таким вопросам, как использование местных ресурсов, децентрализация процесса принятия решений, а также использование субподрядной практики и других механизмов межфирменных связей. Помимо этого их стратегии могут разниться с точки зрения реакции на стимулы и льготы, предлагаемые правительствами развивающихся стран, и приспособляемости к таким условиям. В связи с этим разнообразием перед развивающимися странами встает задача выработки такой политики, которая привлекала бы соответствующие иностранные фирмы и побуждала бы их действовать в унисон с местными партнерами в достижении национальных целей развития предприятий.

86. Следствием такого двойственного разнообразия является чрезвычайно широкий спектр возможных вариантов политики, которые требуют обстоятельного исследования и анализа в целях установления их пригодности в конкретных национальных условиях. Правильный выбор направлений в политике имеет особенно важное значение для НРС. Острая международная конкуренция и неуклонно растущая способность уже утвердившихся на рынках фирм проникать на отдаленные и слабо развитые рынки все более затрудняет выживание, не говоря уже о конкурентной борьбе, предприятий в странах с низкими уровнями доходов, в частности в НРС, если они не получают решительной поддержки в деле преодоления стоящих перед ними структурных проблем. С учетом таких дополнительных факторов, как наличие крупного неформального сектора и "отсутствие среднего звена" в общей структуре предприятий, НРС должны в рамках своих стратегий развития предприятий принимать конкретные меры, направленные на оказание помощи своим микро- и малым предприятиям в деле их роста и перехода в официальный сектор посредством развития инфраструктуры и базы людских ресурсов, укрепления их технологического потенциала и обеспечения для них финансовых средств, профессиональной подготовки кадров и других услуг по поддержке предпринимательства. Чтобы НРС смогли добиться успеха в своих усилиях, необходима активная международная поддержка.

Г. Заключительные замечания

87. Приведенный выше анализ позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшей работы над определенными в настоящей главе вопросами, касающимися разработки и реализации успешных стратегий развития предприятий. Как уже предлагалось выше, такую работу можно организовать в форме дальнейших исследований в конкретных областях в сочетании с обменом национальным опытом в целях извлечения уроков из практической деятельности и выявления "оптимальной практики". В связи с такой работой может также потребоваться международная поддержка смежной деятельности на национальном уровне, включая деятельность в области технического сотрудничества в интересах укрепления инструментария национальной политики и институциональной базы, а также внутреннего потенциала для достижения этих целей в конкретных областях.

Примечания

1/ Примером является объединение технологических ресурсов и возможностей для создания цифрового дискового видеомэгнитофона.

2/ Вопрос о прямой связи между конкуренцией и инновационной деятельностью подробно рассматривается в работе Mytelka (ed) (1996a).

3/ Фирмы, действующие в секторе услуг, также будут рассматриваться, но в той мере, в какой они связаны с деятельностью промышленных фирм.

4/ Анализ опыта НРС в области передачи и разработки технологий см. UNCTAD (1990).

5/ Под неформальным сектором понимаются незарегистрированные микропредприятия (на которых зачастую занято не более десяти работников, хотя в настоящее время довольно обычным явлением стали предприятия неформального сектора, имеющие более десяти работников). В литературе, посвященной этой теме, выделяют следующие основные особенности предприятий неформального сектора: несоблюдение юридических (например, законов, касающихся минимального уровня заработной платы) и административных норм; опора на труд членов семьи; ограниченность доступа к официальным источникам кредита; несложные процедуры создания, особенно с точки зрения требований к первоначальному капиталу квалификации рабочей силы; а также использование простых технологий, которые в большинстве случаев имеют местное происхождение. См. Schmitz, (1982).

6/ Подобный эффект достигается в тех случаях, когда издержки производства в расчете на единицу продукции находятся в обратной зависимости от размера фирмы, а не от размера отрасли или сектора в целом.

7/ Подобный эффект достигается в тех случаях, когда издержки производства в расчете на единицу продукции зависят от размера соответствующего сектора или отрасли, а не от размера предприятия.

8/ Следует отметить, что мотивы заключения субподрядных соглашений между крупными и мелкими компаниями могут быть разными. Они могут быть обусловлены "персонифицированными связями", для которых характерно совместное использование знаний и опыта и кооперирование в вопросах внедрения и распространения технологических новшеств. Другие соображения, которыми руководствуются крупные фирмы, включают в себя стремление обеспечить соблюдение должных стандартов качества и оперативность поставок за счет технологической или товарной/компонентной специализации (со стороны более мелких партнеров); получить доступ к специализированным знаниям и технологическим возможностям субподрядчиков; и снизить производственные издержки (благодаря более низкому уровню заработной платы, худшим условиям труда и менее жестким трудовым стандартам на мелких предприятиях).

9/ Существуют и исключения, о чем свидетельствует история "Силиконовой долины".

10/ Более подробно концепция, практическое функционирование и развитие таких территориальных экономических связей рассматриваются в работе M. Thant et al. (1994).

Библиография

- Acheampong, I., Tribe M. (1996), "Restructuring Ghana's Manufacturing Sector: The Impact of the Bureaucratic Retreat". Development Studies Association Conference, University of Reading, 18-20 September 1996.
- Badaracco. Joseph L. (1991), The Knowledge Link - How Firms Compete through Strategic Alliances. Harvard University Press, Boston, MA.
- Banji Oyelaran-Oyeyinka (1996), "Technological Learning in Africa Industry: The Engineering Industry in Nigeria", African Technology Policy Studies Network Research Report, Nairobi.
- Best, M. (1990), The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring, Polity Press, Cambridge.
- Boch-Ocansey, Osei (1995), "Small Industries and Structural Adjustment in Ghana", Small Business Development, Vol. 6, No. 2. June.
- Clarke, R. (1989), Industrial Economies, Basil Blackwell, Oxford.
- Chee, P.L. (1995), "The experience of Asian countries in the promotion of entrepreneurship and development of enterprises" (документ, представленный Специальной рабочей группе по роли предприятий в развитии, ЮНКТАД).
- Chesnais, F., Kim, H. (1996), "Petrochemicals in Korea and Brazil" в: Mytelka, L. (ed.), Competition, Innovation and Competitiveness of Developing Countries. OECD Development Centre, OECD, Paris.
- Chesnais, F., C. Frischtak (1993), "National systems of innovation supporting technical change in industry: The case of Brazil" в: Nelson (ed.) National Innovation System, Oxford University Press.
- Desai, A., Lautier, M., Charya, H. (1996), "The Taiwanese machine tool industry" в: Mytelka, L. (ed.) (1996 a).
- Ernst, D., Mytelka L., Ganiatsos, T. (1997), "Technological capabilities in the context of export-led growth: A conceptual framework" в: Ernst, Ganiatsos, Mytelka (eds.) Technological Capabilities and Export Success: Case Studies from Asia, Routledge, UK (готовится к выпуску).
- Henky, J.S. and O'Neill, H. (1996), "Promoting Industrial Regeneration in Azerbaijan", mimeo, Centre for Development Studies, University College, Dublin.

- Hirschman, A. (1958), The Strategy of Economic Development, Yale University press, New Haven.
- ILO, (1991), "The dilemma of the informal sector" (доклад Генерального директора, Международная организация труда, 78-я сессия).
- Irfan ul Haque, (1991), International competitiveness - Interaction of the Public and Private Sectors, World Bank EDI Seminar Series.
- Jebuni, C.D., Love, J., Forsyth, D.J. C. (1991), "Market Structure and LDCs' Manufactured Export Performance" в: H. Singer, R. Tandon, North - South Trade in Manufacturers, Indus Publishing Company, New Delhi, chapter 5.
- Jenkins, R. (1996), "Structural Adjustment and Bolivian Industry", Development Studies Association Conference, University of Reading, 18-20 September.
- Krugman, P. (1989), "Import Protection as Export Promotion" в: H. Kierzkowski (ed.), Monopolistic Competition in International Trade. Oxford: Oxford University Press.
- Lall, S., Navaretti, G.B., Teitel, S., Wignaraja, G. (1994), Technology and Enterprise Development, Ghana under structural adjustment, London, Macmillan.
- Lundvall, B. A. (1988), "Innovation as an interactive Process: From User-Producer, Interaction to the National System of innovation" в: Dosi, et al. (eds.) Technological Change and Economic Theory, Pinter Publisher, London, 1988.
- Mambula, C. (1996), "Factors Influencing the Growth, Performance and Development of Small Plastic Manufacturing Firms in Nigeria: Implications for Policies", Development Studies Association Conference, University of Reading, 18-20 September.
- Marsten, K. (1987), "Private Enterprise in Africa, Creating a Better Environment", World Bank Discussion Paper.
- Marsten, K. (1989), "The Role of Catalytic Agents in Entering Integrational markets", Industry and Energy Department Working Paper, Industry Series Paper, No. 5, March 1989.
- Moseley, P. (1993), "Decomposing the Effects of Structural Adjustment: The case of Sub-Saharan Africa", Discussion Paper No. 4, University of Reading, Department of Economics and Department of Agricultural Economics and Management.

- Moseley, P., Weeks, I. (1995), "Has Recovery Begun? Africa's Adjustment in the 1980s Revisited", World Development, Vol. 21, No. 10, pp. 1583-1600.
- Morrisson, Ch., Solignac Lecomfe, H. B., Oudin, X. (1994), Microenterprises and the Institutional Framework, OECD Development Centre Studies, Paris.
- Mytelka, L., Ernst, D. (1997), "Catching up, keeping up and getting ahead: Korean Industry under Pressure" в: Ernst, Ganiatsos and Mytelka (eds.), Technological Capabilities and Export Success: Case Studies from Asia, Routledge, UK (ГОТОВИТСЯ К ВЫПУСКУ).
- Mytelka, L. (1996), "The telecommunications equipment industry in Brazil and Korea", в Mytelka, L. (ed.) (1996a).
- Mytelka, L. (ed.) (1996a), Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries, OECD Development Centre, OECD, Paris.
- Nelson, R.R., Winter, S.J. (1982), An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Odi (1996), "Adjusting in Africa: Lessons from Ghana", briefing paper, July 1996 (3).
- Ohmae, K., предисловие к работе: Joel Bleeke and David Ernst, (eds), Collaborating to Compete, John Wiley & Sons, Inc., New York, 1993.
- Parker, L.R., Riopelle, R., Steel, W.F. (1995), "Small Enterprises Adjusting to Liberalization in Five African Countries", World Bank Discussion Papers, Africa Technical Department Series, Washington, D.C.
- Pissaredis, F., Singer, M., Svejnar, J. (1996), "Small and Medium-sized Enterprises in Transition: Evidence from Bulgaria and Russia", mimeo, EBRD, London.
- Porter, M.E. (1990), The Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York.
- Schmitz, H. (1982), Manufacturing in the Backyard: Case Studies of Accumulation and Employment in Small-scale Brazilian Industry, London, Frances Pinter.
- Schulz, M. (1995), "The informal sector and structural adjustment - strengthening collective coping mechanisms in Tanzania", Small Enterprise Development, Vol. 6, No. 1, March.
- Streeten, P. (1987), "Structural adjustment: A survey of the Issues and Options", World Development, Vol. 15, No. 12.

Thant, M., M. Tang and H. Kakazu (1994), Growth Triangles in Asia, Hong Kong, Oxford University Press.

UN (1995), Technological Capacity-Building and Technology Partnership: Field Findings, Country Experiences and Programmes, UNCTAD/DST/6, Sales No. E.95.11.D.6, New York.

UNCTAD (1990) "Передача и разработка технологии в наименее развитых странах: Оценка основных вопросов политики", UNCTAD/ITP/TEC/12.

UNCTAD (1993), Наименее развитые страны, Доклад, 1993 год.

UNCTAD (1994), "Technological Dynamism in Industrial Districts: An Alternative Approach to Industrialization in Developing Countries", UNCTAD/ITD/TEC/11.

UNCTAD (1995), "Science and Technology in the New Global Environment: Implications for Developing Countries" (UNCTAD/DTD/8).

UNCTAD (1995b), "Technological Capacity-building and Technology Partnership: Field Findings, Country Experiences and Programmes" (UNCTAD/DST/6).

UNCTAD (1995c), "Emerging Forms of Technological Cooperation: The Case for Technology Partnership" (UNCTAD/DST/13).

UNCTAD (1996), "Emerging Experiences of Technology Partnership" (UNCTAD/DST/15), (готовится к выпуску).
