



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.4/2
6 February 1998

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию

Совещание экспертов по межфирменному
сотрудничеству

Женева, 20-22 апреля 1998 года

Пункт 2 предварительной повестки дня

НЕКОТОРЫЕ ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ, МЕРЫ И ПРОГРАММЫ
В ОБЛАСТИ МЕЖФИРМЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
Предисловие	1 - 3
I. Последствия межфирменного сотрудничества для конкурентоспособности, укрепления технологического потенциала и инновационной деятельности	4 - 16
II. Создание благоприятной общей среды	17 - 26
III. Структуры, меры и программы по поддержке межфирменного сотрудничества	27 - 47
IV. Конкретные вопросы для рассмотрения на Совещании экспертов	48

ПРЕДИСЛОВИЕ

1. Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию на своей второй сессии (1-5 декабря 1997 года) приняла согласованные выводы по вопросу о стратегии развития предприятий, в которых содержится ряд рекомендаций в области межфирменного сотрудничества. В частности, международному сообществу было рекомендовано поощрять сотрудничество между фирмами в развитых странах и фирмами в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в целях стимулирования торговли и передачи технологии. Кроме того, среди других рекомендаций было отмечено, что правительства могли бы рассмотреть возможность оказания поддержки развитию межфирменного сотрудничества, которое может служить полезным инструментом в условиях давления, порождаемого усилением глобальной конкуренции, а также средством укрепления технологического потенциала и инновационных процессов, которые вносят существенный вклад в развитие и рост предприятий, особенно микропредприятий и малых и средних предприятий (МСП). В заключении выводов Комиссия постановила созвать в 1998 году Совещание экспертов по межфирменному сотрудничеству 1/.

2. В настоящем докладе предпринята попытка осветить некоторые вопросы межфирменного партнерства, которые могли бы быть обсуждены на Совещании экспертов. В нем представлен краткий анализ влияния партнерских связей на укрепление технологического потенциала и экспортной конкурентоспособности предприятий и их последствий для технологической инновационной деятельности и процесса обучения. В нем рассматривается также политика на различных уровнях, которая может способствовать созданию благоприятной среды для налаживания партнерства, и роль различных структур и программ, содействующих укреплению межфирменного сотрудничества. Хотя большая часть исследований, проведенных по этой теме, посвящена главным образом сотрудничеству между компаниями развитых стран, в настоящем докладе основное внимание уделяется межфирменному сотрудничеству в контексте Север-Юг. Аналогичный анализ будет проведен также в связи с изучением межфирменных связей в форме создаваемых сетей и кооперирования в контексте Юг-Юг на втором Совещании экспертов, которое должно быть проведено в сентябре 1998 года.

1/ Совещание экспертов должно рассмотреть влияние правительственной политики и усилий правительств/частного сектора в процессе стимулирования межфирменного партнерства в области технологии, производства и маркетинга с заострением внимания на роли связей Север-Юг и Юг-Юг в содействии передаче технологии (ноу-хау, управленческих навыков) и расширению торговли в интересах развития МСП. См. "Доклад Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию о работе ее второй сессии", TD/B/Com.3/11.

3. Настоящий доклад мог бы быть рассмотрен вместе с другими документами, подготовленными ранее секретариатом ЮНКТАД по вопросу о межфирменном сотрудничестве в форме партнерских связей, включая "Overview of activities in the area of inter-firm cooperation: A progress report" ("Обзор деятельности в области межфирменного сотрудничества: доклад о существующем положении в этой сфере") (UNCTAD/ITE/EDS/2), который был представлен на второй сессии Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию и в котором рассматривается ряд примеров межфирменного партнерства. Делегации могут получить эти документы, обратившись с соответствующей просьбой.

1. ПОСЛЕДСТВИЯ МЕЖФИРМЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, УКРЕПЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4. За последние десять лет межфирменное сотрудничество превратилось в одну из характерных форм экономических отношений между компаниями, прежде всего в развитых странах, хотя эта практика получает все большее распространение также в отношениях между компаниями развитых стран и компаниями развивающихся стран и стран с переходной экономикой ^{2/}. Усиление международной конкуренции, расширение распространения информационно-коммуникационной технологии и открытие национальной экономики стран во всех частях мира, включая либерализацию режима прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и торгового режима, способствовали развитию межфирменного сотрудничества, которое превратилось в важную стратегию для выживания и развития компаний в быстро меняющихся условиях.

^{2/} Как следует из информации, приведенной в Докладе о мировых инвестициях, 1997 год, если в 1990 году между компаниями, базирующимися в различных странах, было заключено примерно 1 800 трансграничных соглашений, то к 1995 году их количество увеличилось до 4 600. Доля таких соглашений в общем отчислении межфирменных соглашений, заключенных во всем мире (включая межфирменные соглашения между компаниями, базирующимися в одной и той же стране), составила в среднем примерно 61% между периодами 1990-1991 годов и 1994-1995 годов. На страны "тройки" приходилась основная часть соглашений, заключенных в течение 1990-1995 годов: в частности, на европейские компании приходилось 40%, на японские фирмы - 38% и на компании Соединенных Штатов - 80%. В то же время компании развивающихся стран принимают все более активное участие в таких соглашениях. Если в 1990 году в международных межфирменных союзах участвовало примерно 440 компаний из развивающихся стран, то к 1995 году их число увеличилось до примерно 2 120. Их доля в общем числе таких соглашений возросла в среднем с 27% в 1990-1992 годах до 35% в 1993-1995 годах. Вместе с тем за этот же период доля компаний Центральной и Восточной Европы сократилась наполовину. Информацию по этому вопросу см. в публикации UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (UNCTAD/ITE/IIT/5), 1997, pp. 12-13.

5. Развитие межфирменного сотрудничества привело к возникновению ряда вопросов, волнующих различные стороны, включая компании и правительства. Среди важнейших факторов, подталкивающих компании к заключению соглашений о сотрудничестве, можно отметить необходимость в дальнейшем развитии технологического потенциала, улучшении условий доступа к рынкам, повышении конкурентоспособности и стимулировании инновационной деятельности. Для достижения этих целей межфирменное сотрудничество осуществляется в самых различных формах, которые были рассмотрены в предыдущих документах секретариата, представленных на второй сессии Комиссии 3/, и были более подробно проанализированы в Докладе о мировых инвестициях, 1997 год. К ним относятся вертикальные связи между поставщиками и клиентами, горизонтальные связи между компаниями, которые благодаря специализации добиваются повышения эффективности, и различные технологические партнерства, позволяющие снизить издержки и риски, связанные с инновационной деятельностью.

6. К преимуществам межфирменных производственных соглашений, в особенности между клиентами и поставщиками, относится гибкость, что имеет особенно важное значение в условиях, когда жизненный цикл продуктов является коротким и продукты меняются быстро, в отличие от ранее наблюдавшейся тенденции к вертикальной интеграции между компаниями. Благодаря непрерывному обратному потоку информации подобные соглашения способствуют повышению качества продукции, а в результате снижения расходов на товарно-материальные запасы в связи с переходом к системе производства с четко синхронизированными звеньями удастся снизить общие производственные издержки. Производство зависит от заказов клиентов, т.е. производственная система должна быстро реагировать на изменения в спросе. Для этого требуется новая организация труда с гибкими рабочими бригадами, способными выполнять более широкий круг задач и подразделяющимися на небольшие производственные группы с менее выраженной иерархической структурой 4/. Рост малых независимых, но взаимозависимых компаний выступает одним из важнейших элементов процесса адаптации экономики к новой конкурентной среде. Таким образом, межфирменное сотрудничество является одним из проявлений концепции, согласно которой связи и сотрудничество с другими компаниями

3/ См. ЮНКТАД, "Прогресс в области разработки стратегий развития предприятий" (TD/B/Com.3/9), 1997 год; и "An overview of activities in the area of inter-firm cooperation: A progress report" (UNCTAD/ITE/EDS/2), 1997.

4/ Новые предприятия в автомобилестроительной промышленности, такие, как завод компании "Фольксваген" в Резенди, Бразилия, заключили соглашения о создании даже еще более тесных союзов со своими поставщиками, размещающимися на территории самих предприятий.

могут позволить малым или средним предприятиям (МСП) решать их проблемы и обмениваться технологической информацией 5/ и этот процесс взаимного обучения может быть облегчен благодаря определенной внешней помощи и посредничеству.

7. Межфирменные соглашения, объединяющие сходные МСП, могут также помогать этим компаниям осуществлять экспорт своей продукции, осваивать новые рынки и распределять между собой бремя, связанное с проведением исследований и разработок (НИОКР). Партнерство между компаниями различных секторов может использоваться для объединения их взаимодополняющих усилий с целью разработки новой продукции.

8. Хотя инициативы со стороны компании являются необходимым условием, этого не всегда достаточно для налаживания сотрудничества и реализации потенциальных выгод. Это особенно относится к МСП. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой компании во многих случаях не обладают достаточными возможностями для изучения потенциальных партнеров и получения доступа к источникам финансирования и информационным сетям, позволяющими налаживать партнерские связи. Для стимулирования и поддержки межфирменного партнерства зачастую требуется принятие целого комплекса мер, институтов и механизмов 6/.

9. Исследования, проводившиеся с целью изучения опыта в области межфирменного сотрудничества, были посвящены главным образом партнерству между компаниями в развитых странах. Вместе с тем последние данные свидетельствуют о том, что некоторые межфирменные соглашения имеют важное значение для развивающихся стран. В частности, можно выделить два вида таких соглашений, а именно: соглашения, связанные с задачей снижения издержек; и соглашения, связанные с разработкой продукции для "нишевых" рынков 7/. В случае первой группы соглашений для компаний из развитых стран может быть выгодным установление партнерских связей с компаниями в развивающихся странах, когда жизненный цикл продукции уже находится на достаточно развитой стадии. Такие союзы могут включать налаживание связей с

5/ S. Arzeni and J.P. Pellegrin, "Entrepreneurship and local development", *OECD Observer*, February-March 1997, pp. 27-29.

6/ С начала 80-х годов Европейский союз, например, оказывает поддержку развитию межфирменного сотрудничества в области НИОКР путем осуществления широкого круга мер и программ в области инновационной деятельности. Более подробный обзор этих программ см. в публикации *Innovation and Technology Transfer (DG XIII)*, различные выпуски.

7/ A. Mody, "Changing firm boundaries: Analysis of technology-sharing alliances", в публикации *Industry and Energy Sharing*, Department Working Paper, Industry Series Paper No. 3, World Bank, Washington, D.C.

поставщиками компонентов, носящих более или менее стабильный и долгосрочный характер. Среди возможных примеров таких союзов можно отметить субподрядные соглашения, соглашения о производстве оригинального оборудования (ПОО) и соглашения о вторичных источниках поставок с широким кругом поставщиков производственных ресурсов. В случае второй группы соглашений союзы, создаваемые с целью разработки новой продукции и формирования соответствующих "нишевых" рынков, могут представлять собой взаимовыгодную стратегию, поскольку она не является "игрой с нулевым итоговым результатом": новая продукция привлекает новых клиентов, не создавая угрозы для существующей клиентуры. Разработка новой продукции означает добавление новых секторов к базовому циклу соответствующей товарной группы и способствует увеличению общей прибыли отрасли. Еще одно преимущество заключается в том, что использование "ниш" на внутреннем рынке может позволить приобрести необходимые знания в связи с разработкой новой продукции, которая со временем станет конкурентоспособной на международном рынке 8/.

10. К другим формам межфирменного сотрудничества относятся совместные предприятия, совместные исследования и разработки или кооперирование, субподряд, создание сетей с поставщиками частей и компонентов, производство оригинального оборудования и консорциумы.

11. Межфирменные соглашения с участием компаний развитых и развивающихся стран могут выступать эффективным механизмом для передачи технологии, включая ноу-хау в области маркетинга и управления. Налаживаемый благодаря им процесс обучения может способствовать укреплению одного или нескольких аспектов технологического потенциала, включая инвестиции, производство и инновационную деятельность 9/. Кроме того, они могут содействовать укреплению институциональных структур в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в том числе в сфере НИОКР и инновационной деятельности. Анализ различных форм сотрудничества может помочь проиллюстрировать преимущества этого сотрудничества. В качестве одного из примеров стратегического партнерства можно привести созданное в 1984 году германской компанией "Фольксваген" и компанией Китайской Народной Республики "Шанхай аутомотив индастри" совместное предприятие "Шанхай аутомотив ко.", в продукции которого было отмечено резкое увеличение доли местных компонентов, в частности в одной из выпускаемых моделей

8/ UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation: The case for technology partnership" (UNCTAD/DST/13), 1996.

9/ S. Lall, *Building Industrial Competitiveness: New Technologies and Capabilities in Developing Countries*, OECD Development Centre, 1990; id., "Technological capabilities and industrialization", *World Development*, vol. 20, No. 2, 1992.

"Сантана Б2" их доля возросла с 2,7% в 1985 году до 90,5% в 1996 году. Это совместное предприятие способствовало также укреплению институционального потенциала в результате расширения его технического центра с целью налаживания самостоятельной деятельности по разработке продукции.

12. Субподряд является еще одной формой межфирменного сотрудничества, претерпевшей со временем существенные изменения. В некоторых случаях благодаря ему были созданы возможности для перехода от односторонней передачи технологии к стратегическому партнерству, включающему совместную исследовательскую деятельность и обмен знаниями. В качестве иллюстрации можно привести следующие примеры:

- корейская компания "Самсун электроникс", которая ранее использовала лицензированную технологию, превратилась в полноправного партнера в консорциуме с участием НЕК, Япония, и "АТ энд Т", Соединенные Штаты, по разработке динамичных запоминающих устройств с произвольной выборкой (ДЗУПВ);
- в Индии крупнейшая принадлежащая отечественному капиталу фармацевтическая компания "Ранбакси" в начале 90-х годов по-прежнему в основном приобретала технологию путем ее лицензирования, не проводя значительных собственных разработок. В последнее время она осуществила значительные инвестиции в создание современной исследовательской лаборатории, позволяющей проводить сложные НИОКР в области биотехнологии. К 1993-1994 годам для проведения НИОКР она выделяла примерно 5% выручки от продажи своей продукции, и 269 ее работников были заняты в секторе НИОКР, включая исследования, связанные со стволовыми клетками, и разработку диагностических наборов. Благодаря процессу либерализации и усилению иностранной конкуренции в фармацевтической промышленности компании "Ранбакси" удалось укрепить свои НИОКР с помощью развития стратегического партнерства с группой "Сибя-Гайги", ныне "Новартис" 10/.

13. Подрядчики, в том числе в развивающихся странах, превращаются в партнеров в рамках усилий, предпринимаемых с целью проведения исследовательской деятельности и разработки продукции и компонентов. В станкостроительном секторе китайской провинции

10/ A. Rohini, "Bio-pharmaceuticals in Chinese Taipei and India" в публикации L.K. Mytelka (ed.), *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, OECD Development Centre (готовится к публикации, 1998 год).

Тайвань мелкие станкостроительные компании наладили тесное сотрудничество со своими клиентами для осуществления инновационной деятельности. Благодаря совершенствованию конструкции и улучшению показателей выпускаемой продукции им удается удовлетворять постоянно меняющиеся потребности своих клиентов. Хотя многие из этих компаний выступают также в качестве поставщиков в рамках ПОО, "ПОО... не означает вытеснения местных моделей иностранными образцами. Как раз наоборот, иностранные компании во многих случаях используют продукцию китайско-тайбейского производства под своими торговыми марками" 11/.

14. Поставщики также могут превращаться в партнеров, о чем свидетельствует пример нигерийской компании "Годвин-Крис индастриз лимитед (Нневи)". "Мобилизовав достаточный капитал, основатель компании заключил соглашение со своим торговым партнером из Тайваня об организации производства в Нигерии. Тайваньские партнеры предоставили необходимое оборудование и техническую помощь" 12/. В настоящее время эта компания производит широкую номенклатуру резинотехнических изделий для автомобилей, которые она разрабатывает совместно со своими партнерами из китайской провинции Тайвань. В компании работает пять инженеров, два химика и восемь техников, которые следят за производственным процессом, обеспечивают контроль качества и разрабатывают новую продукцию, большая часть которой находит сбыт в странах Западной Африки.

15. Межфирменные соглашения во многих случаях вытекают из стратегии транснациональных корпораций (ТНК). Они приводят к переносу операций по производству менее сложной продукции в другие развивающиеся страны. Примером этого может служить стратегия японских компаний электронной промышленности в развитии экономических связей с другими азиатскими странами. Перенос производственных мощностей часто сопровождался перенесением некоторой инновационной деятельности, включая создание в этих странах центров НИОКР для разработки новых интегральных схем. Кроме того, ПИИ, осуществленные ТНК, привели к заключению межфирменных соглашений с целью перенесения части их управленческих операций в азиатские страны с более низким уровнем издержек для сокращения затрат и доработки продукции с учетом особенностей конечных рынков. Для облегчения организации инновационной деятельности ТНК осуществляют передачу развивающимся странам методов и инструментальных средств проектирования и ноу-хау в области контроля качества. Например, ряд ТНК и местных

11/ A.V. Desai, M. Lautier and H. Charya "Machine tool industries in India and Chinese Taipei: A comparison" в публикации L.K. Mytelka (ed.), *op. cit.*

12/ B. Banji Oyeteran-Oyeyinka, *Nnewi, An Emergent Industrial Cluster in Nigeria*, Ibadan, Technopol Publishers, 1997, pp. 57-59.

компаний финансировали создание учебного центра в Пинанге, Малайзия, для подготовки местных инженеров в области технологии, автоматизированного проектирования и робототехники. ТНК оказывают также помощь местным учебным заведениям в развивающихся странах. Например, компания "Микрософт" оказала помощь в создании учебного центра по вопросам программного обеспечения в Шанхайском университете в Китае 13/.

16. Эти примеры свидетельствуют о многочисленных возможностях, с помощью которых межфирменное сотрудничество может вносить вклад в укрепление технологического потенциала, развитие инновационной деятельности и расширение экспорта. Такое сотрудничество будет оказывать неодинаковое воздействие на различные страны и предприятия. Многое зависит от социальных факторов и конкретных условий в развивающейся стране-партнере, и в частности от создания общей благоприятной среды, что является предметом анализа в следующем разделе.

II. СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ ОБЩЕЙ СРЕДЫ

17. Предприятия развитых стран и предприятия развивающихся стран и стран с переходной экономикой устанавливают между собой партнерские связи с целью повышения своей конкурентоспособности и ускорения процесса наращивания технологического потенциала. Однако развитие таких партнерских отношений осуществляется не в изолированной среде, и многие факторы на различных уровнях могут оказывать определяющее влияние на рамки и успех этого процесса. Эмпирические данные, накопленные секретариатом ЮНКТАД, свидетельствуют о том, что межфирменное сотрудничество в форме партнерства является особенно успешным в тех случаях, когда его развитию способствует широкий комплекс инструментов политики, стимулов и мер поддержки на макро-, мезо- и микроуровне как в принимающих странах, так и в странах базирования. Ниже приводится краткое описание различных мер в этом направлении 14/.

13/ UNCTAD, *New Technologies and Technological Capability-building at the Enterprise Level: Some Policy Implications* (UNCTAD/DST/11) (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E-95.II.D.24), 1996 год.

14/ Вопросы общей политики и создания благоприятной среды для межфирменного сотрудничества были рассмотрены в следующих публикациях ЮНКТАД: "Technological capacity-building and technology partnership: Field findings, country experiences and programmes" (UNCTAD/DST/6), 1995; "Emerging forms of technological cooperation: The case for technology partnership" (UNCTAD/DST/13), 1996; "Exchanging experiences of technology partnership: The Helsinki meeting of experts" (UNCTAD/DST/15), 1996; и "An overview of activities in the area of inter-firm cooperation: A progress report" (UNCTAD/ITE/EDS/2), 1997.

а) Политика на макроуровне: правительственная политика

18. Макроэкономические условия, в особенности в принимающих странах, оказывают решающее влияние на процесс налаживания и осуществления межфирменного партнерства. Они имеют особенно важное значение, поскольку они оказывают одновременное воздействие на: i) факторы, обуславливающие заинтересованность иностранных предприятий в установлении партнерских связей, и ii) возможности и стремление местных партнеров в этом же направлении. Иностранные предприятия проявляют нерешительность в том случае, если речь идет о заключении соглашений о сотрудничестве с предприятиями в развивающихся странах или странах с переходной экономикой, макроэкономическая политика которых не внушает достаточного доверия и не является достаточно стабильной. Направление проводимой политики и ее последовательность и стабильность, а также уверенность в намерении правительства придерживаться выбранного стратегического курса имеют важнейшее значение для долгосрочных решений, таких, как решения о развитии партнерских связей, поскольку этот процесс включает взаимное обучение, постоянное взаимодействие и кооперирование.

19. Макроэкономические условия, влияющие на принимаемые иностранными предприятиями решения о создании партнерств, оказывают также важное воздействие на отношения местных партнеров к сотрудничеству и технологическому и промышленному развитию. Если, например, местный партнер занимает монопольное положение в рамках своей "ниши" на внутреннем рынке и не заинтересован в диверсификации своей деятельности путем освоения новых рынков или расширения ассортимента выпускаемой продукции, то он вряд ли будет проявлять значительное стремление к налаживанию технологического партнерства с иностранным предприятием, требующего соответствующих затрат и связанного с определенными трудностями. В такой ситуации его потребности и стремления в плане повышения статической и динамической эффективности производства и, следовательно, совершенствования технологического потенциала будут ограниченными. С другой стороны, если предприятие сталкивается с конкуренцией со стороны отечественных и иностранных производителей, оно в большей мере заинтересовано в использовании всех возможных путей для совершенствования своего потенциала и укрепления своего положения на рынке, в том числе путем заключения технологических соглашений с иностранными партнерами. Усилия по укреплению возможностей в области проектирования и производства и организационных структур являются необходимым условием для того, чтобы сделать предприятие привлекательным для потенциальных иностранных партнеров, и создание конкурентной и в то же время благоприятной среды призвано обеспечить, чтобы предприятия прилагали усилия в этом направлении 15/.

15/ UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation: The case for technology partnership", pp. 42-43.

20. Предприятия с уже довольно развитым управленческим, маркетинговым и технологическим потенциалом выступают в качестве привлекательных партнеров для налаживания с ними связей в форме партнерства, и в свою очередь они, по всей видимости, могут получить более значительные выгоды от возможностей, открываемых таким сотрудничеством. Таким образом, политика, направленная на содействие развитию успешного межфирменного сотрудничества, должна также способствовать развитию местного технологического потенциала. Это может быть достигнуто путем создания системы стимулов, принятия мер по поощрению укрепления потенциала и оказания правительственной поддержки соответствующим институтам. В этом контексте создаваемые стимулы могут, например, включать меры налогового регулирования и соответствующую ценовую и кредитную политику. Инвестиции в укрепление потенциала могут, в частности, включать вложение средств в развитие человеческого капитала, подготовку специалистов и улучшение организации производства и маркетинга. Особое значение в этом отношении имеют, в частности, учреждения системы профессионального обучения и образования, прежде всего технического образования. Технологическая инфраструктура и политика также имеют важнейшее значение для облегчения создания необходимой сети информационных потоков между компаниями и учреждениями, предоставляющими услуги, такие, как разработка технических стандартов, гарантирование качества, тестирование, предоставление конъюнктурной информации и проведение НИОКР. Кроме того, для устранения недостатков в финансовой системе и последствий неэффективности административных процедур, а также для поощрения установления связей между поставщиками и покупателями производственных ресурсов и продуктов требуется создание соответствующего институционального механизма. К другим взаимодополняющим направлениям усилий, способствующих облегчению межфирменного сотрудничества и повышению привлекательности компаний в развивающихся странах в качестве партнеров, относится политика по улучшению обеспеченности производственными факторами. В дополнение к политике, направленной на укрепление человеческого капитала, в настоящее время важными макроэкономическими инструментами выступают меры по созданию условий для экономически и экологически устойчивого развития, такие, как улучшение рационального использования природных ресурсов. Так, на международных рынках все большим спросом пользуются экологически чистые технологии, что вызвано как установленными нормативными требованиями, так и усилиями по созданию новых рыночных "ниш" для повышения своей конкурентоспособности.

21. Правовая база, регулирующая межфирменное сотрудничество, является еще одной важной областью для усилий правительств по поощрению партнерства. Эти усилия включают принятие коммерческого законодательства, в том числе процедур по объявлению

банкротства и системы прав собственности, и четких и практических норм, регулирующих такое сотрудничество. Создавая правовую базу или внося в нее соответствующие изменения, правительства могут стремиться обеспечить продуманное соотношение антитрестовских мер и стимулов, поощряющих межфирменное сотрудничество 16/.

22. И наконец, еще одно из необходимых условий для создания трансграничных партнерств любого рода между компаниями как развитых, так и развивающихся стран заключается в том, что отечественная экономика и промышленность должны иметь такую структуру, которая содействовала бы формированию и развитию "культуры партнерства". Такая культура должна находить отражение в правительственной политике в форме лишенных бюрократизма и ориентированных на потребности делового сектора процедур, обеспечивающих более быстрое и эффективное оказание помощи в связи с развитием партнерских связей. Хотя формирование предпринимательской культуры должно осуществляться в рамках процесса, развивающегося "снизу вверх", необходимо также принять национальную политику, благоприятствующую развитию инновационной деятельности и созданию необходимых служб по оказанию просветительных и информационных услуг. Такое взаимодействие между развитием предприятий и национальной научно-технологической политикой способствует созданию благоприятной среды, поощряющей межфирменное сотрудничество 17/.

b) Политика на мезоэкономическом уровне, или уровне посредников

23. Политика, проводимая на макроэкономическом уровне, может быть эффективным образом дополнена деятельностью различных учреждений, занимающих промежуточное положение между правительством и отдельными предприятиями. Они могут вносить особенно ценный вклад в формирование партнерств, оказывая помощь в нахождении потенциальных партнеров, распространении информации, снижении риска и укреплении взаимного доверия, лежащего в основе партнерства. К таким учреждениям относятся региональные органы управления, предпринимательские ассоциации, торгово-промышленные палаты, центры по разработке и содействию внедрению технологии, а также, в частности в бедных странах с большим неформальным сектором, местные организации, церкви и правительственные департаменты, в особенности оказывающие информационно-пропагандистские услуги.

16/ См. J. Meyer-Stamer, "Inter-firm cooperation and systemic competitiveness", документ, представленный на внутреннем рабочем совещании ЮНКТАД, 17 сентября 1997 года.

17/ UNCTAD, "Exchanging experiences of technology partnership...", p. 212.

24. Финансовые посредники, такие, как торговые банки, в частности осуществляющие операции на местном уровне, должны играть важную роль. Такие банки, хорошо знакомые с социально-экономической средой, в которой функционируют местные предприятия, могут оказывать стимулирующее воздействие на межфирменное сотрудничество путем предоставления финансовых и других услуг, способствующих расширению международных операций предприятий, в частности МСП, и осуществлению их усилий в области международного технологического сотрудничества. Среди других структур, которые могут играть важную роль на промежуточном уровне и содействовать межфирменному сотрудничеству, следует отметить неправительственные организации (НПО), выступающие одним из механизмов, способствующих укреплению взаимного доверия между партнерами, и в то же время оказывающие ряд непосредственных услуг, организующие подготовку кадров и предоставляющие техническую помощь. НПО, в особенности НПО, находящиеся в развивающихся странах и имеющие представление о потребностях местных компаний, могут играть важную роль в оказании поддержки развитию партнерских связей, в том числе в контексте Юг-Юг.

с) Политика на микроэкономическом уровне, или уровне предприятий

25. Любая политика в конечном счете направлена на оказание помощи компаниям в их усилиях по нахождению партнеров для налаживания сотрудничества и получения вытекающих из него коммерческих преимуществ. Поэтому все изложенные выше соображения в отношении макро- и мезоэкономического уровня применимы также и к микроэкономическому уровню. Для того чтобы предприятия в странах с более слабым технологическим потенциалом могли превратиться в привлекательных партнеров для компаний из стран более развитых в промышленном отношении, будь то в контексте Север-Юг или в контексте Юг-Юг, им необходимо создать определенный потенциал и выйти на определенные показатели эффективности. Политика, направленная на расширение предложения человеческого капитала и укрепление инфраструктуры в области науки, технологии и НИОКР, облегчит задачу удовлетворения потребностей предпринимательского сектора в ресурсах, необходимых для наращивания технологического потенциала, и косвенным образом будет способствовать стимулированию межфирменного партнерства. Технологический потенциал является по сути концепцией на уровне компаний, которая требует заострения внимания на этом уровне и систематических усилий в области развития, подкрепляемых необходимыми финансовыми ресурсами.

26. Следует отметить, что для развития эффективного и прочного партнерства на уровне предприятий требуются определенное время и усилия. Например, совместные предприятия являются результатом длительного взаимодействия, в рамках которого поиск успешных методов деятельности во многих случаях характеризуется процессом проб и ошибок. В этом смысле создание совместных предприятий может быть облегчено в том случае, если уже был накоплен определенный опыт в области межфирменных связей и деятельности: например, сотрудничество в рамках субподрядных, лицензионных или франшизинговых

соглашений может выступать полезной "учебной базой". Следует признать, что механизмы партнерства с участием предприятий из развивающихся стран во многих случаях носят асимметричный характер и что налаживание реального сотрудничества между асимметричными партнерами является сложной задачей. Может оказаться целесообразным изучение путей для укрепления потенциала более слабого партнера, и в этом плане могут оказаться полезными различные меры поддержки 18/. Для этих предприятий, большинство из которых являются МСП, важно получить доступ к технологии и иметь возможности для повышения своей производительности благодаря налаживанию совместного процесса обучения. В этом отношении сотрудничество с другими местными и иностранными компаниями позволяет получить необходимые ноу-хау и создать возможности для внесения изменений в выпускаемую продукцию, методы производства и организацию маркетинга. Было отмечено, что в случае таких МСП первоначальные коммерческие отношения с иностранным партнером постепенно перерастают, например, в совместные усилия в области подготовки кадров, технического обслуживания, производства запасных частей и сборочных операций 19/.

III. СТРУКТУРЫ, МЕРЫ И ПРОГРАММЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ МЕЖФИРМЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

27. Значительная накопленная информация – главным образом в отношении развитых стран – свидетельствует о том, что усилия МСП по объединению своих ресурсов, информационной базы, технологического потенциала и опыта часто оказывают положительное воздействие на их конкурентоспособность и производственную эффективность. В ряде случаев межфирменное сотрудничество способствовало ускорению процесса обучения и создания технологического потенциала. Так, объединение ресурсов может позволить устранить препятствия, связанные с необходимостью обеспечения минимального объема производства, добиться экономии, обусловленной ростом масштабов деятельности, и решить задачи в области информации, коммерциализации и приобретения и освоения технологии, что во многих случаях выступает факторами, сдерживающими повышение конкурентоспособности МСП. Необходимость принятия такой стратегии представляется все более настоятельной с учетом исчезновения торговых барьеров и вызванного этим расширения рынков, на которых конкуренция приобретает международный характер.

18/ UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation...", p. 46.

19/ UNCTAD, "Exchanging experiences of technology partnership...", p. 214.

28. Важно определить меры, которые могут содействовать осуществлению такого процесса на макро- и микроэкономическом уровне; и в этой связи целесообразно изучить конкретную роль, которую могут играть в облегчении налаживания партнерства правительства, финансируемые государством учреждения по проведению НИОКР и оказанию технической поддержки, сами предприятия и представляющие их интересы организации, финансовые институты, профессиональные ассоциации и международные организации. В таблице 1 приведены примеры таких мер.

Таблица 1. Примеры мер по оказанию поддержки межфирменному сотрудничеству между МСП

Кто?	Что?	Как?
Центральное правительство	Поощрение межфирменных связей	Налог на добавленную стоимость вместо кумулятивного налога с оборота Реалистичная нормативная база: лицензирование, трудовые ресурсы, налогообложение, безопасность, окружающая среда (никаких стимулов для неформальной или полупоформальной деятельности) Транспарентные механизмы в государственной администрации Транспарентные процедуры лицензирования во внешнеторговом секторе
	Непосредственная поддержка МСП: технология	Децентрализованная финансовая деятельность на конкурентной основе
	Непосредственная поддержка МСП: экспорт	Агентство по поощрению экспорта
	Непосредственная поддержка МСП: финансирование	Децентрализованная финансовая деятельность на конкурентной основе
Региональные органы управления	Поощрение межфирменных связей	Политика государственных закупок, рассчитанная на группы/консорциумы МСП
	Непосредственная поддержка МСП: технология	Технологические демонстрационные центры Информационно-пропагандистская деятельность

	Непосредственная поддержка МСП: финансирование	Кредитные гарантии для компаний, осуществляющих стратегии и проекты, разработанные в контексте региональной стратегии развития Субсидирование инициатив по созданию сетей для покрытия операционных издержек
Местные органы управления	Поощрение межфирменных связей	Вовлечение групп МСП и их ассоциаций в процесс разработки стратегии развития на местном уровне Политика государственных закупок, рассчитанная на группы/консорциумы МСП
Предпринимательские ассоциации	Стимулирование обмена информацией между компаниями	Создание секторальных и тематических рабочих групп под руководством/председательством сотрудников ассоциаций Организация семинаров с приглашением внешних экспертов Центры по накоплению и распределению субподрядов
Исследовательские институты, университеты, учреждения по подготовке кадров	Непосредственная поддержка МСП: обучение и технология	Учебные курсы, непосредственно ориентированные на группы МСП Распространение технологической информации
Средние и крупные компании	Содействие развитию их поставщиков	Индивидуальная помощь поставщикам Учебные курсы для групп поставщиков

Источник: Составлено на основе J. Meyer-Stamer, *op. cit.*

29. Хотя технологические партнерства в странах ОЭСР с участием более крупных компаний развивались в основном по инициативе предпринимательского сектора, проведенные исследования показывают, что в случае более мелких компаний необходимы некоторые шаги и меры с целью налаживания сотрудничества между потенциальными партнерами на начальном этапе. Это имеет особенно важное значение в развивающихся странах. В частности, в одном из исследований, подготовленных ЮНКТАД, был сделан вывод о том, что все большее число МСП стремятся к участию в деятельности на глобальном уровне. Вместе с тем с этой точки зрения решающую роль играет существование благоприятной среды, включая стимулы, надлежащую правовую базу, политику и механизмы поддержки, на которые МСП могли бы опереться на начальных этапах 20 /.

30. Европейские МСП выступают партнерами в рамках междисциплинарной и межсекторальной программы НИОКР, осуществляемой в рамках программы БРАЙТ (программа европейских стран по проведению фундаментальных исследований в области промышленных технологий). Программа БРАЙТ была разработана с целью оживления традиционных промышленных секторов путем внедрения новых процессов и систем организации производства для получения безупречного качества продукции и учета технологических, экономических и экологических соображений в инновационной деятельности предприятий. Важную роль в стимулировании участия МСП сыграло осуществление проектов совместных исследований (КРАФТ) путем создания "тематических сетей" и налаживания партнерства между европейскими предприятиями, исследовательскими организациями и университетами. С этой целью программа была ориентирована на стимулирование горизонтального сотрудничества между группами, охватывающими различные секторы, и вертикального сотрудничества между поставщиками, производителями и пользователями в рамках европейского региона. Впоследствии программа БРАЙТ-ЕВРАМ (европейские исследования в области новейших материалов) сменила первоначальную программу БРАЙТ. Европейская комиссия финансирует 50% расходов по проектам, которые выбираются среди предложений, получаемых после объявления о принятии очередной группы проектов. 75% из этих 50% направляется непосредственно на осуществление проектов, тогда как остальные 25% бюджета, выделяемого для программы БРАЙТ-ЕВРАМ, используются для осуществления инициатив, призванных содействовать увеличению воздействия, оказываемого программой. Эта программа положительно оценивается за ее новаторский подход и эффективность. В отчете о проведении оценки в

20 / UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation...".

1994 году описываются прямые и косвенные экономические результаты осуществления выбранных для оценки 50 проектов БРАЙТ-ЕВРАМ. В среднем экономическая отдача за пять лет после проведения исследований в рамках этих проектов составила 7 ЭКЮ на каждый инвестированный ЭКЮ 21/.

31. Опыт межфирменного партнерства между предприятиями из развитых и развивающихся стран свидетельствует о том, что во многих случаях оно не развивается самостоятельно даже при наличии благоприятных общих условий и, более того, первые контакты между потенциальными партнерами были установлены или облегчены благодаря существованию "механизма по подготовке почвы" или центра по сбору и распространению информации. Поэтому часть дискуссии необходимо посвятить изучению институциональных механизмов для развития партнерства. На основе каких принципов функционирует общая система, в рамках которой осуществляют свою деятельность предприятия и сотрудничают между собой? Какой должна быть правовая форма партнерства, для того чтобы оно было долговременным, и какие меры способствуют формированию "культуры партнерства", облегчающей межфирменное сотрудничество?

32. В прошлом техническое содействие на международном уровне было ориентировано главным образом на проекты, отражающие интересы правительств. Для налаживания международного сотрудничества в интересах развития предприятий необходимо использовать новые формы такой помощи и пересмотреть роль международных организаций и двусторонних учреждений в финансировании и осуществлении проектов с участием частного сектора. Каким образом эти усилия могут обеспечить эффективную поддержку инициатив в области партнерства?

33. Межфирменное партнерство может содействовать более эффективной интеграции компаний развивающихся стран в мировую экономику. В частности, в наименее развитых странах компании не имеют необходимых финансовых средств, подготовленных людских ресурсов и инфраструктуры для полностью самостоятельного осуществления инновационного процесса на основе технологических разработок. Опыт компаний развивающихся стран может помочь понять некоторые из факторов, способствующих эффективному функционированию партнерства. Этот опыт может позволить разработать механизмы для передачи "оптимальных методов" осуществления партнерской деятельности, а также содействовать распространению механизмов, обеспечивающих поддержку межфирменного партнерства. Эти вопросы могли бы стать предметом дальнейших обсуждений.

34. Для успеха партнерских соглашений так же, как и многих других форм межфирменного сотрудничества, необходимо, чтобы правительства и деловые круги приняли ряд мер по оказанию соответствующей поддержки. В последнее время в развитых странах

21/ См. European Commission, *RTD Info* No. 14, January 1997.

на национальном и международном уровнях было создано несколько механизмов стимулирования, некоторые из которых непосредственно направлены на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В частности, межфирменное сотрудничество между странами Севера и Юга стало одним из компонентов трехстороннего партнерства, в рамках которого правительства стран Севера и международные организации играют решающую содействующую роль.

35. В настоящее время существует ряд экспериментальных проектов, механизмов и программ, охватывающих такие вопросы, как финансирование различных этапов передачи технологии, улучшение информированности, нахождение партнеров, организация конкретных процессов по передаче технологии и поощрение передачи технологии учреждениями, занимающимися НИОКР. Например, Агентство Соединенных Штатов по международному развитию оказывало поддержку осуществлявшейся в течение пяти лет программы по укреплению связей между университетами и промышленностью и содействию экономическому развитию. Эта программа была разработана для налаживания сотрудничества между Северо-Западным университетом в Соединенных Штатах и Независимым университетом Юкатана в Мексике с уделением особого внимания связям между каждым из университетов и местным производственным сектором. Ее цели заключались в создании механизма совместных исследований, разработке научной программы по вопросам технологий и эффективности организации производства и расширении информационно-пропагандистских программ, осуществляемых мексиканским университетом для оказания помощи местным предприятиям обрабатывающего сектора 22/.

36. В рамках британской программы "Инициатива по развитию технологического партнерства" (ИТП), финансируемой по линии официальной помощи на цели развития (ОПР), оказывается поддержка межфирменному сотрудничеству в области экологической технологии.

22/ A. Wad, "University-industry linkages and economic development: Lessons and analytical perspectives drawn from the UDLP project", документ, подготовленный для шестого Симпозиума по управлению технологическим развитием, Независимый университет Юкатана, Мерида, 4-5 декабря 1997 года.

**Программы по поддержке межфирменного сотрудничества :
Инициатива по развитию технологического партнерства, Соединенное Королевство**

Цели: Инициатива по развитию технологического партнерства (ИТП) министерства торговли и промышленности Соединенного Королевства направлена на стимулирование технологического сотрудничества между отечественными компаниями и компаниями развивающихся стран в области экологически безопасных технологий (ЭБТ). Основная задача ИТП заключается в обеспечении прямого доступа для предприятий развивающихся стран и новых индустриальных стран к информации об ЭБТ, имеющихся в Соединенном Королевстве, и о компаниях, предлагающих эти технологии.

Оказываемая поддержка :

- предоставление информации о возможностях для создания совместных предприятий и использования других форм партнерства;
- предоставление предприятиям из развивающихся стран тематических исследований и рекомендаций в отношении оптимальной практики;
- предоставление информации о технологических решениях и методах и демонстрация передовой технологии;
- финансирование семинаров по вопросам рационального использования окружающей среды и подготовки кадров в нескольких развивающихся и новых индустриальных странах;
- поддержка многосторонних усилий, направленных на расширение использования ЭБТ.

Используемые методы: В рамках ИТП был разработан ряд критериев для поощрения создания партнерств. Предлагаемые технологии должны быть доступными, отвечать потребностям широкого круга развивающихся стран, осуществляющих индустриализацию, и позволять предприятиям в развивающихся странах расширять свою деятельность на основе принципов устойчивого развития. ИТП выполняет прежде всего функции информационного центра, хотя осуществляется также и непосредственная деятельность, например организация учебных семинаров.

37. В Финляндии также существует программа по содействию развитию межфирменных связей между финляндскими и иностранными компаниями, в рамках которой основное внимание уделяется связям с другими развитыми индустриальными странами, хотя в последнее время были предприняты также инициативы по развитию связей с Китаем.

**Программы по поддержке межфирменного сотрудничества :
Программа "Партнерлинк", Финляндия**

Цели: Программа "Партнерлинк" направлена на содействие реализации результатов инновационной деятельности финляндских предприятий на международных рынках и оказание помощи, в частности, МСП, занимающимся инновационной деятельностью, а также организациям по предоставлению услуг предприятиям, которые оказывают поддержку таким МСП (включая консультативные службы, технологические центры, проектные организации, торговые палаты и отраслевые ассоциации). Каждый из проектов должен включать по крайней мере одно соглашение о создании стратегического союза между финляндскими и иностранными компаниями. В рамках программы оказывается содействие процессу интернационализации деятельности МСП и организаций по предоставлению услуг предприятиям, в частности такие организации должны стать частью функционирующей международной сети контактов и экспертной помощи.

Оказываемая поддержка :

- помощь, оказываемая в рамках соответствующих проектов организациями по предоставлению услуг предприятиям (компаниям-бенефициарам не выставляются счета за предоставленные услуги), включая активный поиск партнеров для сотрудничества в других странах;
- поиск и выбор потенциальных партнеров для сотрудничества;
- помощь в проведении переговоров;
- осуществление контроля за развитием стратегических союзов на этапе практической реализации.

Используемые методы: Программа "Партнерлинк" состоит из отдельных проектов с участием европейских стран, Соединенных Штатов, Китая, Республики Корея и Австралии. В каждом из проектов участвует несколько компаний и одна или несколько организаций по оказанию услуг предприятиям. Роль таких организаций заключается в нахождении потенциальных иностранных партнеров для финляндских компаний в сотрудничестве с аналогичными организациями в других странах и участии в проведении переговоров. Поиск потенциальных клиентов осуществляется среди технологически емких предприятий, и для осуществления такого поиска используются финляндские промышленные атташе и торговые советники и секретари в других странах.

38. Некоторые из вышеупомянутых инициатив, такие, как ИТП, ориентированы прежде всего на новые индустриальные страны. Существуют ли возможности для дальнейшего расширения новых межфирменных союзов, с тем чтобы они охватывали более широкий круг предприятий в развивающихся странах, включая наименее развитые страны (НРС), и странах с переходной экономикой?

39. Некоторые организации системы Организации Объединенных Наций предпринимают усилия с целью поддержки межфирменного сотрудничества, примером чего может служить Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), которая организует программы и мероприятия, такие, как технологические, инвестиционные и смешанные ярмарки, и разработала инструменты для облегчения процесса налаживания и развития партнерства. ЮНКТАД также вносит свой вклад в изучение потенциала межфирменного сотрудничества как в контексте Север-Юг, так и в контексте Юг-Юг. Примерами этой работы могут служить два рабочих совещания, проведенных в Женеве в 1995 году и в Хельсинки в 1996 году, по изучению различных аспектов, связанных с технологическим партнерством, а также первое Субрегиональное рабочее совещание по торговле между Азией и Африкой, которое было организовано в Зимбабве в ноябре 1997 года и которое позволило предпринимателям из различных регионов встретиться с целью налаживания связей между собой. В ноябре 1996 года в рамках проекта ЮНКТАД по развитию азиатско-африканского сотрудничества было организовано рабочее совещание, совмещенное с ознакомительными поездками в Индонезии и Таиланде, которые позволили, например, одному из ганских предприятий, занимающихся моделированием одежды, наладить связи с компаниями Юго-Восточной Азии с целью разработки высококачественных моделей одежды. Имеется также ряд примеров создания межфирменных связей в рамках осуществляемой ЮНКТАД программы ЭМПРЕТЕК, включая создание сетей между предприятиями Азии и Африки с уделением особого внимания МСП. Кроме того, с целью нахождения партнеров для создания совместных предприятий или налаживания других форм межфирменного сотрудничества МСП могут использовать систему электронных торговых возможностей в рамках созданной ЮНКТАД глобальной сети центров по вопросам торговли (ГСЦТ).

40. Аналогичным образом, в рамках инициативы Йельского университета, осуществляемой в сотрудничестве с Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), оказывается поддержка налаживанию партнерства между государственным и частным секторами с целью решения проблем в области водоснабжения, сточных вод и энергетики в городских районах. В этом проекте значительное внимание уделяется таким вопросам, как экоэффективность, участие всех заинтересованных сторон и возможность воспроизведения полученных результатов. В рамках этого проекта ОПР используется для стимулирования

инвестиций частного сектора путем создания совместных предприятий при одновременном создании действительно благоприятной среды, включая эффективные механизмы поддержки 23/.

41. В дополнение к помощи со стороны двусторонних источников и учреждений ООН региональные органы также оказывают поддержку развитию партнерства между Севером и Югом. Европейский союз, например, играет активную роль в поддержке партнерских связей в области технологии, производства и маркетинга и в поощрении передачи технологии и расширения торговли в интересах развития МСП на различных уровнях. Различные конкретные программы, поддерживаемые Европейским союзом, осуществляются в рамках инициативы ЕСИП ("Инвестиционное партнерство Европейского сообщества"), основные цели которой заключаются в поощрении инвестиций европейских компаний в странах Азии (программа АЗИЯ-ИНВЕСТ), Латинской Америки (программа АЛ-ИНВЕСТ) и Средиземноморья (программа МЕД-ИНВЕСТ). Программы ЕСИП осуществляются через сеть финансовых учреждений и облегчают реализацию прежде всего следующих четырех важнейших этапов инвестиционного процесса: i) определение проектов и поиск потенциальных партнеров при содействии торговых палат, торговых ассоциаций и государственных учреждений, оказывающих поддержку предприятиям; ii) подготовительный этап, предшествующий установлению партнерских связей, например изучение потенциальных партнеров; iii) покрытие потребностей в капитале; и iv) развитие людских ресурсов, подготовка кадров и управленческая помощь. Кроме того, оказание поддержки межфирменному партнерству входит в число задач системы по распространению торговой и технологической информации (ТИПС), в рамках которой при содействии Европейского союза действует компания по оказанию содействия в использовании компьютеризированных технологий для различных региональных программ во всем мире.

42. Европейский союз оказывает поддержку межфирменному партнерству также через Центр по развитию промышленности (ЦРП). Этот Центр является одним из совместных институтов ЕС-АКТ (Европейского сообщества и Группы государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона), финансируемых Европейским фондом развития в соответствии с положениями Ломейской конвенции 24/.

43. В Западном полушарии Организация американских государств в рамках своей инициативы "Партнерство в целях развития Американского континента" предпринимает усилия, направленные, в частности, на развитие научно-технологического сотрудничества,

23/ Environmental Health and Safety Management, Inc., *EHS Management*, 27 October 1997.

24/ См. UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation...", p. 24.

и оказывает поддержку с целью укрепления партнерства в научной сфере и технологических проектов в регионе. Кроме того, она содействует налаживанию новых партнерских связей в области устойчивого развития, включая облегчение обмена информацией об экологически безопасных технологиях 25/. В Азии параллельно с процессом, двигателем которого выступают рыночные силы и основными компонентами которого являются сети, объединяющие компании и корпорации в рамках региональных производственных систем, по инициативе правительств было начато осуществление более формального институционального процесса, призванного объединить усилия государственного и частного секторов в целях укрепления проектов регионального экономического сотрудничества. Такие организации, как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Восточноазиатское экономическое совещание (ВАЭС) – "АСЕАН плюс Япония", Азиатско-Европейское совещание (АЕС) и организация "Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе" (АТЭС), создали различные форумы для содействия развитию новых форм сотрудничества, в том числе между компаниями 26/. Недавний финансовый кризис, разразившийся в Азии, застал врасплох инвесторов и политиков как в азиатских, так и в других странах и заставил их задуматься о его последствиях в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Непосредственное воздействие этого кризиса проявилось, в частности, в отсрочке планировавшихся инвестиционных проектов в регионе и сокращении операций иностранных компаний на этом рынке. Этот кризис отрицательно сказался на доходах иностранных компаний в регионе и, вероятно, заставил некоторые из них принять на данном этапе более сдержанную позицию в отношении заключения новых соглашений о сотрудничестве с местными компаниями. Вместе с тем некоторые другие компании рассматривают этот кризис с точки зрения открывающихся возможностей для слияний и поглощений и заключения соглашений о сотрудничестве с местными компаниями с целью укрепления своего положения на этом прибыльном рынке. Такие компании исходят из более долгосрочной перспективы и ориентируются в своих решениях на существующие основные макроэкономические факторы, включая создававшийся на протяжении многих лет технологический потенциал в этом регионе.

44. С 1992 года в восьми латиноамериканских странах осуществляется программа Боливар, которая опирается на поддержку Межамериканского банка развития и цель которой заключается в содействии развитию международных партнерств с предприятиями в

25/ См., например, резолюцию 1420 (XXVI-0/96) ОАГ о финансировании программы по созданию общего рынка научно-технологических знаний (МЕРКОСИТ) в рамках осуществления мер, рекомендованных министрами по вопросам науки и технологии, и обеспечения контроля за их реализацией.

26/ См. R. Higgot, "Shared response to the market shocks?" в публикации *The World Today*, January 1998.

странах Латинской Америки и Карибского бассейна. В рамках программы в различных странах был создан механизм, призванный способствовать налаживанию делового сотрудничества между двумя или несколькими сторонами: покупателями и продавцами, инновационными компаниями и финансовыми кругами, инициаторами новых идей и сторонами, создающими возможность для практического применения. Вся деятельность в рамках программы осуществляется на трансграничной основе, что рассматривается в качестве важного фактора, позволяющего малым и средним компаниям выйти на международный уровень и обеспечить свою конкурентоспособность. Вместе с тем в ходе анализа программы, проведенного в 1996 году, было высказано мнение о том, что в ее основе лежат чрезмерно оптимистичные оценки, в частности в отношении сроков, намеченных для перехода к механизму самофинансирования в области межфирменного партнерства 27/.

45. До недавнего времени сотрудничество в области развития, направленное на передачу и разработку технологии или содействие расширению производства и экспорта в развивающихся странах, во многих случаях осуществлялось в форме поддержки крупных государственных компаний, а усилия доноров в рамках межгосударственного сотрудничества в целях развития были ориентированы исключительно на государственный сектор и полугосударственные органы. В настоящее время национальные доноры постепенно переходят к концепции, согласно которой межгосударственное сотрудничество в целях развития может также включать поддержку процесса развития предприятий частного сектора, и такая поддержка все чаще принимает форму программ, осуществляемых по схеме "предприятие-предприятие". Примером этого может служить программа технологического партнерства в Дании.

46. На Хельсинкском рабочем совещании экспертов по технологическому партнерству было представлено исследование, посвященное программам в области развития партнерства с участием организаций из промышленных стран, прежде всего Дании, и развивающихся стран (в основном наименее развитых стран) 28/. В ходе рассмотрения этих программ было отмечено, что с 1990 года был предпринят ряд инициатив, одной из главных целей которых является передача технологии, в частности к ним относятся экспериментальные проекты, непосредственно направленные на развитие частного сектора с помощью партнерских связей. Проведенный автором обзор датской и двух аналогичных шведских программ позволяет выделить некоторые аспекты, которые могли бы быть изучены в связи с вопросом об оптимальной практике в области межфирменного партнерства:

27/ См. Inter-American Development Bank, *Annual Report of the Evaluation Office for 1996*, July 1997.

28/ См. H. Genefke Jorgensen, "Danish partnership programmes: Lessons learned", в публикации UNCTAD, "Exchanging experiences of technology partnership...".

Программы по поддержке межфирменного сотрудничества :

Датская программа по поддержке технологического партнерства

Цели :

- установление контактов между МСП в Дании и аналогичными предприятиями в развивающихся странах; для последних это сотрудничество может приводить к повышению эффективности производства и качества выпускаемой продукции, расширению ассортимента производимой продукции или внедрению новых технологий;
- содействие формированию устойчивой экономической системы и технологическому развитию;
- оказание помощи в приспособлении передаваемой технологии к местным условиям и повышении ее рентабельности;
- улучшение связей между поставщиками и пользователями технологии;
- создание возможностей для налаживания долговременного процесса обучения и поступательного инновационного процесса.

Оказываемая поддержка: Основная поддержка включает налаживание деятельности на начальном этапе, организацию первоначальных визитов, проведение необходимых исследований, оказание технического содействия и осуществление подготовки кадров. Кроме того, с помощью бартерного или кредитного механизма оказывается поддержка с целью осуществления импорта средств производства, сырья и компонентов и выплаты лицензионных сборов, роялти и других платежей, не покрываемых финансовыми дотациями. По линии этой программы Датская федерация малых и средних предприятий оказывает также помощь компаниям развивающихся стран в нахождении партнеров среди датских предприятий.

Используемые методы: Поддержка, оказываемая Данией для развития технологического партнерства через различные механизмы, включает усилия по целому ряду направлений, таких, как оказание помощи датским компаниям в вопросах, касающихся передачи технологии развивающимся странам, информирование компаний о проблемах и возможностях на рынках развивающихся стран, управление механизмом субсидирования, через который датские компании могут получать финансовую поддержку при разработке продукции, предназначенной для рынков развивающихся стран, и осуществление программы по развитию частного сектора, призванной содействовать установлению долговременного сотрудничества между датскими предприятиями и предприятиями развивающихся стран.

- i) правильный выбор партнеров на основе принципа взаимодополняемости сотрудничающих предприятий является одним из основных элементов успешного партнерства, но, возможно, и главной проблемой;
- ii) признается важнейшее значение благоприятной среды для успешного осуществления программы в области партнерства, в частности с точки зрения обеспечения необходимой квалификации рабочей силы, доступности запасных частей и возможности получения других услуг. Кроме того, местные управленческие традиции, как представляется, также играют важную роль в успехе партнерства;
- iii) анализ различных программ не позволяет сделать общих выводов в отношении оптимального размера предприятий для установления взаимных связей. В рамках одной из таких программ, а именно Программы по сотрудничеству в целях передачи технологии (СПТ), было подчеркнута важное значение мелких, гибких и ориентированных на решение практических задач предприятий, управляемых самими владельцами, и было заявлено о намерении и впредь сосредоточивать усилия на этом сегменте, тогда как в рамках другой программы, а именно Программы по развитию частного сектора (РПС), было отмечено, что партнерство с предприятиями, которые являются слишком мелкими для датских компаний, не является экономически эффективным;
- iv) одним из важных условий успеха является подлинная и искренняя заинтересованность в развитии партнерства. Если цели, преследуемые партнерами из развитых стран, заключаются главным образом в рекламе и продаже своей продукции в новых регионах, то такое партнерство обречено на неудачу. Взаимные ожидания в отношении результатов партнерства следует как можно раньше сформулировать в процессе установления партнерских связей, например в форме согласованного меморандума о намерениях;
- v) предприятия развивающихся стран так же, как и их партнеры, должны работать в условиях рынка;
- vi) что касается роли программы по оказанию поддержки в осуществлении проекта партнерства, то эффективная помощь рассматривается в качестве чрезвычайно важного фактора для укрепления связей и предоставления потенциальным партнерам надлежащих возможностей для оценки преимуществ долговременного сотрудничества;

- vii) отмечается, что в некоторых ранее осуществленных проектах для укрепления партнерства использовались субсидии при том понимании, что со временем их предоставление должно быть прекращено. Вместе с тем во многих случаях, как представляется, оказалось сложно полностью осуществить первоначально задуманную схему, что может приводить к перекосам на рынках. Частичное финансирование компонентов проекта, по всей видимости, открывает новые пути для обеспечения приверженности партнеров принятым решениям и уже осуществленным инвестиционным планам;
- viii) изучение вопроса о том, следует ли делать упор в рамках программы партнерства на каком-либо секторе и/или области, как представляется, не позволяет сделать окончательных выводов. В Дании такие программы, как правило, не имеют четко выраженной направленности, в отличие от аналогичных программ в Швеции;
- ix) необходимо обеспечить значительную гибкость административных структур в управлении проектом партнерства в связи с быстрыми изменениями общих условий в мировой экономике, включая развивающиеся страны. МСП необходимы административные структуры, позволяющие быстро принимать решения без бюрократической волокиты. Небольшая группа лиц, причем всегда одних и тех же, должна заниматься принятием решений на основе четко установленных ориентиров. Отмечается важность участия местных сторон в управлении программой;
- x) в программах сотрудничества в целях развития все чаще предусматривается, что сами предприятия-партнеры принимают по возможности все решения, неся реальную ответственность за осуществление проекта.

47. Хотя, как представляется, не проводилось систематического анализа различных программ по поддержке межфирменного партнерства, большинство из них ориентировано, по всей видимости, на факторы предложения, и они в значительной мере отражают структуры, созданные для развития МСП на национальном уровне. Интересное предложение, высказанное в отношении того, каким образом подход, ориентированный на существующий спрос, может оказывать существенное воздействие на производительность МСП и качество выпускаемой продукции, свидетельствует о целесообразности обеспечения

"надлежащего вида помощи, связанной с системой закупок" 29/. На основе анализа практики осуществления государственных закупок в бразильском штате Сеара авторы проведенного исследования определили условия, при которых ориентированный на существующий спрос подход к государственным закупкам продукции МСП может вносить эффективный вклад в их развитие. Они отмечают, что ориентированный на реальный спрос подход в области закупок является более эффективным, поскольку он заставляет учреждения, оказывающие поддержку, предоставлять помощь, учитывающую потребности бенефициаров. В рассматриваемом случае такими учреждениями по оказанию поддержки МСП являются государственный департамент промышленности и торговли и Бразильская служба по оказанию содействия малым предприятиям. В исследовании перечислены критерии, позволяющие ориентировать систему закупок на цели развития МСП, в частности к таким критериям относятся следующие: закупки должны производиться на основе договоров с группами компаний 30/, а расчеты с каждым из производителей должны осуществляться лишь после завершения поставок продукции всеми членами группы, причем качество продукции должно соответствовать установленным стандартам; органы по осуществлению закупок не должны быть обязаны приобретать продукцию у малых компаний, и подразделения по поддержке МСП должны быть отделены от подразделений, занимающихся закупками; закупки такого рода должны включать значительную часть платежей поставщикам в виде авансовых платежей (в штате Сеара они составляют 50%) для покрытия их потребностей в оборотном капитале; агентства по поддержке МСП должны получать небольшую комиссию с заключаемых договоров. Если такие подходы будут способствовать укреплению сектора МСП, то это должно облегчить рассмотрение компаниями возможностей для международного межфирменного сотрудничества.

iv. КОНКРЕТНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ НА СОВЕЩАНИИ ЭКСПЕРТОВ

48. Ниже перечислены некоторые конкретные вопросы для рассмотрения на Советании экспертов.

а) К каким последствиям приводит налаживание партнерства и создание сетей для конкурентоспособности и технологического потенциала компаний развивающихся стран и стран с переходной экономикой в краткосрочной и долгосрочной перспективе? Приводит

29/ J. Tendler and M. Alves Amorim, "Small firms and their helpers: lessons on demand", в публикации *World Development*, vol. 24, no. 3, 1996, pp. 407-426.

30/ Местные компании устанавливают между собой партнерские связи для удовлетворения требований, предусмотренных в договорах на поставку продукции в рамках государственных закупок.

ли межфирменное сотрудничество к обмену техническими знаниями, и стимулирует ли оно процесс накопления технических знаний на местном уровне? Способствует ли это совершенствованию выпускаемой продукции и используемых производственных процессов?

b) Если исходить из того, что более углубленные исследования и обмен опытом позволят сделать вывод о том, что развитие партнерства может отвечать интересам компаний развивающихся стран и стран с переходной экономикой так же, как и интересам их партнеров в развитых странах, то какие основные условия должны существовать, чтобы компании были заинтересованы в налаживании партнерства и заключении других форм межфирменных соглашений (например, общие правовые рамки, система, регулирующая права интеллектуальной собственности, гарантии безопасности инвестиций в других странах, налоговая система, общие и региональные механизмы)?

c) Какое влияние может оказывать стратегическое партнерство с компаниями из промышленно развитых стран на компании, рассматриваемые в качестве потенциальных конкурентов на международных рынках в долгосрочном плане?

d) Какой опыт был накоплен в связи с существующими региональными двусторонними программами по поддержке межфирменного сотрудничества с точки зрения их воздействия и последствий? Их оценка могла бы включать следующие аспекты:

- i) изучение конкретного опыта в области механизмов партнерства и сотрудничества между предприятиями, включая роль самих предприятий, а также предпринимательских ассоциаций, обслуживающих центров и организаций по сбору и распространению информации; в частности, можно было бы проанализировать факторы, способствовавшие успеху или неудаче таких инициатив;
- ii) определение необходимых условий на уровне политики и институциональном уровне, способствующих успешному развитию партнерства и созданию надлежащей благоприятной среды; и
- iii) определение шагов по практической реализации концепции стратегического партнерства, включая возможную поддержку со стороны международного сообщества.
