



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/34  
29 December 2000

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

**СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Комиссия по предпринимательству,  
упрощению деловой практики и развитию

Пятая сессия

Женева, 22-26 января 2001 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МСП В КОНТЕКСТЕ ПИИ  
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

Проблемный документ, подготовленный секретариатом ЮНКТАД

**РЕЗЮМЕ**

В настоящем проблемном документе рассматривается нынешний мандат ЮНКТАД в области развития и интернационализации предпринимательства. В нем предлагается ряд тем, которыми Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию, возможно, пожелает заняться на протяжении ближайших четырех лет до ЮНКТАД XI. В рамках четырех отдельных тем рассматриваются пути и средства, при помощи которых правительства и международные организации могли бы содействовать выживанию и повышению конкурентоспособности отечественных фирм посредством выявления иностранных инвесторов, которые могут быть заинтересованы в налаживании связей, использования новаторских финансовых механизмов, проведения такой политики развития предпринимательства, которая согласовывалась бы с международными обязательствами в области торговли и инвестиций, и посредством содействия МСП в приобретении информационных и коммуникационных технологий для выхода на глобальные рынки.

## СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
Введение.....	1 - 7
<b>Часть I: Рассматриваемые темы.....</b>	<b>8 - 17</b>
Повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий.....	10
Вопросы, поднимавшиеся на совещании экспертов по вопросу взаимосвязи ТНК и МСП .....	11 - 15
Вопросы для рассмотрения будущей работы .....	16 - 17
<b>Часть II: Другие темы, требующие внимания .....</b>	<b>18 - 48</b>
А.    Последние изменения в новаторских механизмах финансирования МСП .....	18 - 26
В.    Согласованность политики и международные обязательства .....	27 - 35
С.    Передача технологии: ликвидация отставания МСП в области цифровых технологий .....	36 - 48

## ВВЕДЕНИЕ

1. ЮНКТАД получила свой мандат в области развития предпринимательства на ЮНКТАД IX, и он вновь был подтвержден на ЮНКТАД X. В Плане действий говорится следующее:

*"Рост и выживание МСП в глобализирующейся мировой экономике требует принятия на национальном и международном уровнях политики и программ, позволяющих им конкурировать как внутри страны, так за рубежом. На национальном уровне необходимы новые структуры поддержки, включая программы содействия развитию предпринимательства и инновационного потенциала, способность соблюдать новые стандарты, устанавливаемые в ходе международных переговоров, и информацию о рыночных возможностях. Может быть принят ряд мер по расширению доступа МСП к рынкам, финансовым ресурсам, возможностям получения деловой квалификации и технологии" (пункт 82).*

2. На ЮНКТАД X отмечалось, что, для того чтобы все страны могли пользоваться преимуществами глобализации, требуется решить сложные проблемы политики, возникающие в результате взаимозависимости торговли, финансов и инвестиций. Для выявления этих проблем ЮНКТАД необходимо, в частности, еще лучше систематизировать свой анализ вопросов торговли, инвестиций, финансов, технологии и развития предпринимательства. В области развития предпринимательства ЮНКТАД следует осуществлять различную деятельность, в том числе:

- собирать и анализировать данные об оптимальной отечественной практике стимулирования развития предпринимательства;
- выявлять пути и средства, которые могли бы помочь МСП развивающихся стран в соблюдении международных стандартов, а также в получении доступа к новым технологиям и использовании их результатов благодаря созданию сетей и развитию партнерских связей;
- изучать связи между МСП и ТНК;
- определять механизмы финансирования МСП;
- содействовать расширению возможностей и масштабов участия женщин-предпринимателей в руководстве МСП;
- продолжить осуществление программы "ЭМПРЕТЕК" для оказания содействия странам в наращивании предпринимательского потенциала и развития новаторских и конкурентоспособных МСП (пункты 119 и 125 Плана действий).

3. Во исполнение рекомендаций Бангкокского плана действий Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию могла бы в ходе межправительственных обсуждений выявлять оптимальную практику и меры, которые могут повысить конкурентоспособность МСП в глобальной экономике и увеличить производственный потенциал развивающихся стран.
4. Для оказания Комиссии помощи в проведении серии последовательных межправительственных дискуссий, на которых были бы рассмотрены возможные варианты политики и практические меры для повышения конкурентоспособности МСП, секретариат проработал ряд тем, требующих внимания со стороны правительств, международного сообщества и ЮНКТАД. Комиссия может выбрать некоторые из них. Одной из таких тем для изучения, межправительственных политических обсуждений и принятия практических мер является тема взаимосвязей между МСП и ТНК.
5. В целях взаимного увязывания тематики инвестиций, передачи технологии и развития предпринимательства в ходе ЮНКТАД X в Бангкоке был организован "круглый стол" по теме установления связей между МСП и ТНК. В ходе дискуссий "за круглым столом" внимание было заострено на различных путях и средствах повышения качества прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и степени воздействия ТНК на развитие. В русле своей инвестиционной деятельности ТНК могут передавать технологии и развивать технический потенциал и организационные и управленческие навыки своих деловых партнеров в принимающих странах, тем самым стимулируя конкурентоспособность отечественных фирм.
6. Хотя глобализация и новые корпоративные стратегии производства ТНК и открывают новые возможности для налаживания связей между ТНК и МСП, подавляющее большинство МСП по-прежнему не имеют связей с ТНК и не могут воспользоваться этими возможностями для получения технологий, доступа к рынкам, информации и финансированию. Таким образом, настало, по-видимому, время изучить программы и меры, которые могли бы повысить готовность МСП к налаживанию партнерских связей и получению от них соответствующей отдачи. В настоящем докладе обобщаются результаты исследовательской работы секретариата, рабочего совещания и совещания экспертов по данной теме. Комиссия может рассмотреть возможные варианты политики стимулирования позитивных связей, обсуждавшиеся на совещании экспертов, и изучить возможности для будущей работы в этой области, в первую очередь для практической работы по обеспечению готовности МСП из развивающихся стран к налаживанию связей с ТНК.

7. На рассмотрение Комиссии в качестве возможных тем будущих исследований и межправительственных обсуждений выносятся и другие вопросы. Некоторые из этих вопросов уже ставились на прошлых совещаниях экспертов и/или в Бангкокском плане действий. Все эти вопросы связаны с центральной задачей повышения конкурентоспособности МСП.

### **Часть I: Рассматриваемые темы**

8. Мандат совещания экспертов по вопросу о взаимосвязях между МСП и ТНК в интересах обеспечения конкурентоспособности МСП основывается на Бангкокском плане действий, утвержденном на ЮНКТАД X. Во время последующих консультаций, проведенных государствами-членами 31 марта 2000 года в Женеве, было решено созвать совещание экспертов по вопросу о взаимосвязях между МСП и ТНК в интересах обеспечения конкурентоспособности МСП.

9. Подготовленная для Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию документация включает в себя доклад об итогах работы совещания экспертов по вопросу о взаимосвязях между МСП и ТНК в интересах обеспечения конкурентоспособности МСП, проходившего в Женеве 27-29 ноября. Особое внимание в докладе посвящено государственным и корпоративным программам стимулирования взаимовыгодных связей между ТНК и МСП, а также возможной будущей деятельности секретариата.

#### *Повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий*

10. Совещанию экспертов был представлен справочный документ, озаглавленный "Повышение конкурентоспособности МСП за счет развития связей с ТНК" (TD/B/COM.2/EM.9/2). В этом докладе рассматриваются различные виды связей с точки зрения их влияния на развитие местной экономики, в первую очередь в плане передачи технологии. Кроме того, в нем освещается практика, признанная оптимальной на рабочем совещании по вопросу о технологической и управленческой модернизации МСП через установление связей с ТНК, на котором были рассмотрены 26 тематических исследований по Азии (Пенанг, Малайзия, 8-9 августа 2000 года). На совещании экспертов было сделано 19 выступлений и представлено 35 докладов. Свыше 65 экспертов рассмотрели такие вопросы, как роль правительств, требования со стороны ТНК и вклад международных организаций в развитие связей. В ходе выступлений и дискуссий эксперты рассмотрели различные государственные и корпоративные программы подготовки МСП к установлению партнерских связей. Они отметили, что наиболее эффективным путем повышения конкурентоспособности МСП является принятие комплекса мер в рамках партнерских связей государственного и частного секторов. Свою роль в этом призваны сыграть как правительства, так и ТНК.

*Вопросы, поднимающиеся на совещании экспертов*

11. Способность стран и отдельных фирм получать отдачу от установленных связей сильно различается в зависимости от следующих факторов:

- проведения целенаправленной политики в области прямых иностранных инвестиций;
- привлечения ТНК, готовых содействовать развитию принимающей страны;
- разработки государственной политики и мер поддержки МСП, с тем чтобы помочь им выполнить требования ТНК;
- наличия МСП, способных соблюдать стандарты ТНК или по крайней мере располагающих возможностями для обеспечения выполнения таких стандартов за короткий период обучения.

12. В докладе секретариата ЮНКТАД отмечается, что для экономического развития страны недостаточно лишь открыть двери перед ПИИ. Как говорится в Докладе о мировых инвестициях за 2000 год (World Investment Report 2000), большинство развивающихся стран установили либеральные инвестиционные режимы, а многие создали и учреждения по стимулированию инвестиций. Тем не менее львиная доля потоков прямых иностранных инвестиций продолжает поступать в одни и те же десять развивающихся стран. Тем странам, которым, несмотря на либерализацию инвестиционной политики, пока не удалось привлечь крупные дополнительные инвестиции, необходимо совершенствовать свои стратегии стимулирования инвестиций и определять свои сравнительные преимущества, возможные ниши и потенциальных зарубежных партнеров. Такая более целенаправленная инвестиционная стратегия должна сопровождаться наращиванием производственного потенциала отечественных фирм. На совещании эксперты досконально проанализировали программы налаживания связей ряда ТНК. Эти ТНК имеют ряд общих особенностей, например, они готовы участвовать в развитии местных общин и принимающих стран. Зачастую они делегируют право принятия решений местным филиалам и проводят политику найма местных управляющих. Благодаря этому у филиалов появляется свобода действий и заинтересованность в налаживании связей с местными МСП.

13. По мнению многих экспертов, правительства могут стимулировать налаживание связей посредством совершенствования физической и учебной инфраструктуры, в первую очередь в целях повышения предсессионного уровня инженерных и управленческих кадров. В сотрудничестве с частным сектором правительства могут создавать вспомогательные учреждения (например, центры профессиональной подготовки), которые облегчали бы передачу технологии и осуществляли соответствующую профессиональную подготовку, тем самым помогая МСП в создании потенциала для постоянного самосовершенствования. Важно, чтобы для этих учреждений ТНК играли роль лидеров, с тем чтобы программы, в первую очередь программы подготовки кадров, отвечали их потребностям. Кроме того, правительства зачастую поощряют такие позитивные контакты, предоставляя соответствующие экономические стимулы как ТНК, так и МСП.

14. Эксперты отмечали, что некоторые ТНК разработали очень подробные программы для повышения уровня местных поставщиков, такие, как программа "СМАРТ" компании "Интел", в то время как другие ТНК еще не осознали, что сохранение их конкурентоспособности зависит от конкурентоспособности их окружения. Глобализация, безусловно, изменила характер систем производства и снабжения ТНК. МСП требуются ТНК для проведения своих глобальных стратегий, успех которых зависит от гибкости, общего размера издержек и оперативности. Хорошей новостью для МСП является то, что ТНК не требуют от них незамедлительного выполнения своих требований к качеству. В ходе совещания экспертов представители ТНК рассказали о том, что они ищут в своих партнерах из числа МСП:

- дальновидность руководства;
- готовность к обучению и трансформации;
- хорошее финансовое управление;
- качество людских ресурсов;
- технический потенциал, отвечающий потребностям ТНК;
  
- потенциал конкурентоспособности (безопасность, качество, надежность поставок, цена).

15. В рамках своих программ развития связей с поставщиками ТНК способствуют постепенному наращиванию технического и производственного потенциала МСП, облегчая им доступ к своим инновационным центрам, а также к инжиниринговому и управленческому консалтингу; организуют наставничество и обучение своих партнеров из числа МСП, командируя на них свой персонал. Кроме того, ТНК делятся с МСП важной информацией о рыночных тенденциях и будущих планах, с тем чтобы МСП были

готовы изменить направленность своей работы вместе с ТНК. Что еще более важно, ТНК выступают против чрезмерной зависимости от них МСП, а также предоставляют им дополнительные коммерческие возможности в рамках своих глобальных сетей или путем подбора для них деловых партнеров, организации в их интересах стратегических союзов, торговых ярмарок и передвижных экспозиций.

#### *Вопросы для рассмотрения и будущей работы*

16. Существует несколько уровней, на которых ЮНКТАД могла бы продолжать свою работу. Во-первых, для того чтобы помочь правительствам выбрать такие политику и меры, которые поощряли бы ТНК к налаживанию партнерских связей с местной экономикой, необходимо систематическое проведение обзоров по странам для изучения различных направлений политики и мер стимулирования, используемых правительствами для поощрения таких связей. В ходе совещаний экспертов была признана целесообразность дальнейшего изучения влияния экономических стимулов на эти связи.

17. Эксперты выразили озабоченность по поводу того, что большинство примеров успешного налаживания связей имеют место в Азии, и задались вопросом о том, как можно скопировать этот опыт в других регионах. ЮНКТАД было предложено организовать рабочие совещания наподобие совещания в Пенанге, на котором представители ТНК и МСП обменялись примерами оптимальной практики. Эксперты проявили особый интерес к предложению распространять информацию в целях копирования успешного опыта в деле создания цепочек материально-технического снабжения в других регионах. Однако для налаживания таких связей в этих регионах важно создать исходные условия. Это, безусловно, потребует проведения адекватной политики поощрения инвестиций и предпринимательства и принятия необходимых вспомогательных мер. ЮНКТАД могла бы также увязать признанную оптимальной практику, и в первую очередь практику подготовки МСП к налаживанию партнерских связей, со своими программами технического сотрудничества.

### **Часть II: Другие темы, требующие внимания**

#### ***А. Недавние изменения в новаторских механизмах финансирования МСП***

18. По итогам многочисленных опросов предпринимателей, представляющих сектор МСП, был сделан вывод, что для них проблемой номер один является доступ к финансированию. Несмотря на то, что МСП являются многочисленными и играют важную роль в создании рабочих мест, они традиционно сталкиваются с трудностями в мобилизации заемного и акционерного капитала через официальные каналы. Причины этого хорошо известны:



- кредиторы и инвесторы считают МСП в высшей степени рискованными предприятиями, для которых характерны недостаток активов и низкая капитализация, уязвимость перед изменениями рыночной конъюнктуры и частые банкротства;
- коммерческие банки отдают предпочтение крупным корпоративным заемщикам;
- асимметричность информации, связанная с отсутствием бухгалтерской и другой финансовой документации МСП, осложняет для кредиторов и инвесторов задачу оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков из числа МСП;
- высокие административные расходы в связи с кредитованием/инвестированием в небольших размерах, как правило, не способствуют прибыльности кредитования/инвестирования в секторе МСП.

*Решения, уже найденные в банковском секторе*

19. Для мобилизации долгосрочного капитала необходимо решить такие ключевые проблемы, как предоставление приемлемого обеспечения или других гарантий, а также снижение административных/операционных издержек. Многие правительства и международные финансовые учреждения разработали программы льготного кредитования и гарантирования для МСП. Недавний опыт осуществления программ льготного кредитования/гарантирования позволяет говорить о ряде присущих им недостатков:

- эти программы множат неплательщиков;
- они конкурируют с коммерческим кредитованием;
- полученные средства используются не по назначению;
- средства не доходят до тех, для кого они предназначаются;
- эти программы фактически сводятся к раздаче денег;
- они не способствуют достижению финансовой самокупаемости.

20. Наиболее эффективным способом поощрения кредитования МСП является расширение возможностей уже существующих финансовых учреждений для разработки программ прибыльного кредитования МСП. Этого можно добиться путем снижения рисков и расходов на кредитование МСП.

*Пути снижения риска*

21. Финансовые учреждения должны изыскать новые, более гибкие формы гарантий, особенно для МСП с небольшим основным капиталом. Следует уделять больше времени анализу не баланса фирм, а движению их наличности. Это позволило бы лучше оценить их будущую платежеспособность. Банкам необходимо обращать больше внимания на историю работы фирм. Вместо обеспечения финансовые учреждения могли бы также принимать коллективные гарантии и рекомендации партнеров, а также обращаться к деловым партнерам МСП и предприятиям, оказывающим им деловые услуги, для предварительного отбора/проверки клиентуры МСП, тем самым снижая свои издержки и риски.

*Другие пути снижения операционных издержек*

22. В ряде недавних исследований указывается на ограниченные возможности коммерческих банков оценивать кредитоспособность МСП. Таким образом, необходимо обучать сотрудников банков простым и эффективным методологиям оценки. Следует шире пользоваться новыми автоматизированными системами для принятия решений о кредитовании и контроля банковских портфелей, например системами кредитного рейтинга, кредитной градации и контроля за расходами. Технологии могут значительно расширить возможности банков предлагать простые стандартные продукты. Недавно коммерческие банки в некоторых развитых странах стали предлагать целую гамму товаров и услуг, конкретно ориентированных на МСП, например, предлагать им кредитные линии по почте, деловые кредитные карты и невозобновляемые автоматически кредитные линии в большинстве случаев с кредитным лимитом в 100 000 долл. США. Кредиты могут быть как обеспеченными, так и необеспеченными, причем в качестве обеспечения банки могут принимать даже такие активы, как акции и облигации, депозитные сертификаты, дебиторскую задолженность, товарно-материальные запасы и оборудование. Банкам необходимо использовать методы перекрестного субсидирования, что позволит им обслуживать весь спектр клиентов как с ограниченными, так и с хорошими платежными возможностями. Необходимо разрабатывать кредитные информационные системы или системы внешнего рейтинга, которые помогут банкам в принятии решений. Сами МСП должны представлять достоверную и прозрачную финансовую информацию, подготовленную с использованием стандартных методов отчетности. Как банки, так и МСП жалуются на различия в методах представления финансовой информации; разработка руководства по бухгалтерской отчетности для МСП может повысить качество финансовой информации и одновременно снизить расходы, связанные как с использованием, так и с подготовкой такой информации.

*Другие формы обеспечения или облегчения финансирования: венчурный капитал и лизинг*

23. МСП нуждаются не только в коммерческом кредитовании, но и в более долгосрочном финансировании, например, в венчурном капитале. На начальном этапе роста компаний банковские кредиты являются для них очень дорогостоящим способом финансирования. Венчурный капитал является более адекватным в силу нескольких причин. Во-первых, венчурные фонды позволяют гибко мобилизовать долгосрочный акционерный капитал с учетом конкретных потребностей каждого отдельного предприятия. Этот капитал не требует быстрого возвращения и предоставляется на период свыше одного года. Во-вторых, часто он дополняет заемный капитал. В-третьих, управляющие фондами зачастую принимают участие в организации работы предприятия и управлении им, привнося накопленный ими опыт. Работая с МСП, владельцы/управляющие могут повысить эффективность фирм. В то же время, для того чтобы приносить высокую прибыль, на которую рассчитывают инвесторы, фонды венчурного капитала для МСП должны быть в состоянии преодолевать многочисленные препятствия. К числу факторов, которые могут сильно снизить доходность, относятся небольшой размер операций и связанных с ними потоков капитала, необходимость оказания многочисленных услуг для развития бизнеса и сложность выхода из проекта в отсутствие фондового рынка и/или других стратегических инвесторов. В этом случае наиболее вероятным путем для выхода из предприятия является организация его выкупа, и в этом случае вся операция скорее выглядит как кредитование. Для того чтобы фонд венчурного капитала для МСП работал успешно, он должен располагать местным персоналом, тесно работающим с фирмами, в которые осуществляются инвестиции. Владельцы венчурных фондов и их сотрудники регулярно встречаются с управляющими фирм и вводятся в состав советов директоров (когда они существуют). В то же время местный персонал венчурных фондов обычно не в состоянии оказать МСП всю необходимую помощь, и в этом случае важно найти местные учреждения, которые смогут оказывать МСП нефинансовые деловые услуги, в которых они часто нуждаются.

24. К лизингу могут прибегать зрелые МСП в целях сокращения вложений в основной капитал, в первую очередь в секторах, где происходит быстрая смена технологий. В то же время в отличие от использования венчурного капитала МСП должны платить за лизинг, а в противном случае они рискуют лишиться оборудования и возможностей производить товары или оказывать услуги для своих клиентов. Иногда плата за лизинг может превышать стоимость банковских кредитов.

25. После определения наиболее приемлемого механизма финансирования МСП следует оказывать содействие финансовым учреждениям развивающихся стран в его практическом применении посредством наращивания их потенциала.

*Вопросы для рассмотрения и будущей работы*

26. Комиссия может рассмотреть целесообразность организации совещания экспертов для обсуждения следующих вопросов:

- последние изменения в новаторских механизмах финансирования и их пригодность для МСП с учетом того, на каком этапе своего жизненного цикла они находятся;
- каким образом банки в развивающихся странах и странах с переходной экономикой можно поощрять к использованию этих механизмов;
- как можно организовывать фонды венчурного капитала для МСП и сводить до минимума препятствия для получения высокой отдачи;
- как следует увязывать нефинансовые и финансовые услуги в целях гарантирования выплат или увеличения прибыли;
- в какой мере эти нефинансовые услуги следует субсидировать;
- пути и средства распространения информации о таких механизмах среди финансовых учреждений в развивающихся странах.

***В. Согласованность политики и международные обязательства***

27. Реформа и либерализация торговли обычно дают результаты в тех случаях, когда существует частный сектор (с диверсифицированной обрабатывающей промышленностью). В большинстве развивающихся стран и НРС частный сектор является небольшим и слабым. Частный сектор не может выступать движущей силой процесса развития этих стран, поскольку им не хватает местных предпринимателей (имеющих необходимый капитал). Эту проблему не удавалось и не удастся решить за счет ПИИ главным образом из-за того, что их роль в процессе развития заключается в том, чтобы стимулировать внутренние инвестиции и потенциал, а не подменять их.

28. МСП являются составной частью экономики всех НРС, однако многие из этих стран пренебрегают ролью МСП как двигателя экономического развития. Акцент на борьбу с нищетой в целях сглаживания отрицательных социальных последствий структурных преобразований высвечивает социальную полезность МСП, в первую очередь в плане создания рабочих мест при низких затратах капитала. Поскольку открывающиеся благодаря системе ВТО возможности не устраняют в этих странах проблемы на уровне предложения, большое значение продолжает играть политическая поддержка процесса развития гибкого сектора МСП.

29. В конечном счете интеграция в глобальную экономику и получение благ от процесса глобализации требуют существования в стране промышленной базы.

30. Некоторые специалисты утверждают, что развивающиеся страны лишились возможности проводить выборочные стратегии стимулирования развития предпринимательства и экспорта по итогам Уругвайского раунда, которые запрещают такие стратегии. Безусловно, применение общих форм защиты, служивших предпосылкой для целенаправленного государственного вмешательства в Восточной Азии, сегодня стало невозможным. Однако для развивающихся стран необходимо, чтобы их правительства продолжали играть роль в деле стимулирования экономического роста и развития. Таким образом, многие жизненно важные меры, принимаемые правительствами развивающихся стран для развития предпринимательства и стимулирования и диверсификации экспорта, могут легко стать источником спорных ситуаций и быть восприняты как запрещенные формы субсидирования.

31. Другие возражают на это, что новые правила ВТО предоставляют странам широкие возможности для стимулирования развития обрабатывающих секторов. Это обосновывается тем, что правила ВТО способствуют научно-техническому прогрессу и страны с передовой технологией продолжают стимулировать конкурентоспособность своей промышленности, субсидируя исследования и разработки, региональное развитие и природоохранные меры<sup>1</sup>. Кроме того, фирмы могут пользоваться особыми льготами, размещаясь в "научных парках" и промышленных зонах. Помимо этого, нормы ВТО, касающиеся тарифов, также являются довольно гибкими (кроме того, многие развивающиеся страны и НРС связали свои тарифные ставки на уровне, намного превышающем фактически применяемый). Более того, защитные и другие меры позволяют странам ограждать конкретные отрасли от наплыва импорта (на срок до восьми лет), а также принимать меры для ограничения импорта в целом в том случае, когда его объем подрывает их платежный баланс (в течение неограниченного периода). Исходя из всего вышесказанного, утверждается, что у менее промышленно развитых стран нет недостатка в методах стимулирования своих отраслей в соответствии с новыми правилами ВТО.

32. Соответственно положение, возможно, является и не таким уж безнадежным, как казалось вначале. Однако широта возможностей для маневра зависит от умелого использования различных "разрешенных" субсидий, оговорок, касающихся состояния

---

<sup>1</sup> Все эти субсидии разрешены ВТО.

платежного баланса, и не связанных с торговлей мер, а также от творческого толкования новых правил международной торговли. Основная задача для развивающихся стран и НРС, по-видимому, заключается в том, чтобы научиться творчески и эффективно использовать имеющиеся инструменты для развития предпринимательства и повышения международной конкурентоспособности. Без этого открывающиеся благодаря новой торговой системе возможности так и останутся неиспользованными.

33. Аналогично этому необходимо обеспечить согласованность норм и правил других международных и двусторонних соглашений (например, соглашений ВТО, Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой, Рамочной конвенции об изменении климата, Конвенции о биологическом разнообразии, Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, Базельской конвенции о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением и инвестиционных соглашений), с национальными стратегиями и целями развития предпринимательства. Важнейшим результатом применения норм и правил этих соглашений (которые могут как пересекаться, так и не пересекаться с ВТО) является появление дополнительных стандартов и технических или качественных требований (включая ограничения государственной поддержки), которые МСП в развивающихся странах и в НРС выполнить непросто.

*Вопросы для рассмотрения и будущей работы*

34. Правительства развивающихся стран должны принимать во внимание те ограничения, которые нормы международной торговли налагают на политику развития отечественного предпринимательства, и осуществлять соответствующую корректировку. Они должны делать это оперативно, с тем чтобы воспользоваться тем дополнительным временем или преференциальным режимом, которые предоставляются им международными соглашениями. Цель совещания экспертов по данному вопросу будет заключаться в том, чтобы помочь развивающимся странам согласовать принципы их национальной политики развития предпринимательства с их обязательствами, вытекающими из имеющих обязательную силу международных соглашений. Другая цель заключается в том, чтобы предложить примеры тех мер, которые способствовали бы выполнению целей политики развития отечественного предпринимательства и которые не были бы запрещены в рамках нового торгового режима. Это совещание поможет также развивающимся странам выявить внутренние факторы, ограничивающие их институциональные возможности и потенциал, а также определить потребности в технической помощи для разработки и проведения в жизнь необходимой политики. Это совещание экспертов можно было бы организовать совместно с ВТО.

35. Секретариат опубликовал исследование по вопросам взаимосвязи между политикой развития торговли и предпринимательства, позволяющее составить перечень негативных/позитивных методов, которые могут использоваться менее промышленно развитыми странами для стимулирования развития своих отраслей без нарушения новых правил ВТО. Другие подразделения секретариата также работают над различными аспектами норм ВТО и инвестиционных договоров. Эту работу можно было бы дополнить отдельными тематическими исследованиями, посвященными новаторским путям использования развивающимися и развитыми странами тех инструментов, которые имеются в их распоряжении для поддержки развития МСП в условиях нового торгового режима.

***С. Передача технологии: ликвидация отставания МСП в области цифровых технологий***

36. В своем Докладе тысячелетия Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций Кофи Аннан обратил внимание на те стремительные изменения, которые происходят в информационной и коммуникационной технологиях (ИКТ). *"Чтобы охватить 50 млн. человек, радио понадобилось 38 лет, а телевидению - 13 лет. Всего лишь за четыре года столько же людей взяли на вооружение Интернет. В 1998 году к Интернету было подключено всего лишь 143 млн. человек; к 2001 году количество пользователей достигнет 700 млн. Рынок электронной торговли оценивался в 2,6 млрд. долл. США в 1996 году; предполагается, что к 2002 году он вырастет до 300 млрд. долл. США"*.

37. Генеральный секретарь обратил также внимание на то, что отставание развивающихся стран от развитых в области цифровых технологий возрастает. В Соединенных Штатах насчитывается больше компьютеров, чем во всех остальных странах мира вместе взятых. В Токио столько же телефонов, сколько во всей Африке. Однако, если это отставание удастся ликвидировать, революция в области цифровых технологий может стать стимулом экономического роста и развития. *Во-первых*, она создает новые экономические сектора. *Во-вторых*, капиталом, который играет главенствующую роль в революции цифровых технологий, все в большей степени является интеллектуальный капитал, а не финансовый.

38. *В-третьих*, революция цифровых технологий может преобразовывать и активизировать другие виды экономической деятельности. Например, электронная торговля как между предприятиями и потребителями, так и между самими предприятиями радикально изменит характер ведения деловых операций. Существуют широкие возможности для телемедицины и дистанционного обучения, виртуального банковского

дела; для проверки прогнозов погоды до начала сева и цен на зерновые до сбора урожая, а также для пользования крупнейшей библиотекой в мире. Короче говоря, сектор информационной технологии может преобразовать многие сектора экономической и социальной деятельности, если не большинство из них.

39. Ликвидация такого отставания для развивающихся стран станет непростой задачей. Отсутствие ресурсов и квалифицированных кадров - это одна часть проблемы, неадекватность базовой инфраструктуры - другая, неграмотность и языковой барьер - третья, и, разумеется, не могут не вызывать беспокойство и вопросы конфиденциальности и содержания.

40. Генеральный секретарь призвал страны пересмотреть свою политику и механизмы в области ИКТ, с тем чтобы устранить все неблагоприятные нормативные условия и чрезмерно высокие тарифы. Он объявил также о создании "цифрового моста" - Службы информационной техники Организации Объединенных Наций (ЮНАЙТС), - который представляет собой добровольный консорциум высокотехнологичных организаций и который будет сотрудничать с партнерами из развивающихся стран в деле расширения возможностей для применения ИКТ в интересах людских ресурсов, в частности в таких областях, как здравоохранение, образование, охрана окружающей среды и малые и микропредприятия.

41. До этого Комиссия по науке и технике в целях развития на своей третьей сессии (май 1997 года) рассмотрела последствия информационно-коммуникационных технологий для развития. Созданная Комиссией Рабочая группа пришла к выводу о том, что, хотя затраты, связанные с созданием национальных информационных инфраструктур и с присоединением к глобальной информационной инфраструктуре, высоки, бездействие на этих направлениях, вероятно, обернется гораздо более высокими издержками.

42. В силу этого Рабочая группа рекомендовала каждой стране разработать национальную стратегию в области ИКТ. Хотя считается, что из-за больших различий между странами общие модели "оптимальной практики" для таких стратегий или единый для всех путь технологического развития отсутствуют, налицо повсеместная необходимость в создании новых коалиций для мобилизации ресурсов, с тем чтобы дать деловому сектору возможность играть все более активную роль во всех аспектах развития ИКТ. Генеральный секретарь также указал на то, что для ликвидации существующего отставания необходимо налаживание партнерских связей между государственным и частным секторами.



43. В июле 2000 года Экономический и Социальный Совет провел заседание высокого уровня, посвященное роли информационной технологии, и принял по этому вопросу декларацию министров. Министры также выразили глубокую обеспокоенность по поводу того, что в настоящее время огромные возможности ИКТ для содействия развитию используются еще не полностью. Такое положение дел обусловило появление признаков сильного отставания в области цифровых технологий. В этом отношении министры признали необходимым принятие на национальном, региональном и международном уровнях неотложных согласованных мер по преодолению такой "цифровой пропасти" и содействию использованию возможностей цифровых технологий. В числе основных препятствий для этого они назвали отсутствие инфраструктуры, возможностей для получения образования и создания собственного потенциала, для инвестиций, а также для подключения к Интернету. Министры подтвердили необходимость разработки национальных стратегий развития и создания национальных координационных центров. В частности, они рекомендовали разработку национальных программ, направленных на:

- содействие обеспечению доступа к ИКТ всех людей путем создания общественных пунктов доступа;
- сокращение расходов на подключение;
- поощрение инвестиций в сектор ИКТ.

44. Для работы Комиссии весьма актуальным является обращенный министрами к международному сообществу призыв *"изучать и определять пути и средства расширения использования ИКТ на мелких и средних предприятиях в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, поскольку эти предприятия являются одним из важнейших источников занятости, а также повышать их конкурентоспособность в формирующейся глобальной экономике"*.

*Вопросы для рассмотрения и будущей работы*

45. Комиссия, возможно, пожелает уделить внимание вопросу стимулирования использования ИКТ среди МСП в развивающихся странах. ИТ создает для МСП как новые возможности, так и проблемы. Что касается возможностей, ИТ открывает перед МСП перспективы для значительного расширения своей клиентуры, проникновения на новые товарные рынки, и даже на глобальные рынки, и для рационализации своей деятельности. Что же касается проблем, с которыми МСП столкнутся в будущем из-за быстрого развития ИТ, то они являются весьма серьезными. К числу внутренних барьеров для использования МСП потенциала электронной торговли относятся недостаточное понимание сложности электронных операций, отсутствие необходимых

навыков и потребности в крупных первоначальных инвестициях для проведения в жизнь действенной стратегии внедрения систем электронной торговли. В числе внешних барьеров можно назвать недостаточно широкий и дорогостоящий доступ к инфраструктуре. По сравнению с более крупными фирмами МСП являются более уязвимыми перед лицом проблем, связанных с удостоверением подлинности и сертификацией, защитой данных и их конфиденциальности.

46. Необходимо рассмотреть практические меры, с тем чтобы помочь МСП овладеть возможностями электронной торговли, включая оказание специальных вспомогательных услуг и развитие партнерских связей между государственным и частным секторами. В прошлом, занимаясь тематикой электронной торговли, Комиссия уже рассмотрела вопросы развития людских ресурсов и адекватные нормативные и правовые инструменты, а также проанализировала их торгово-политические и макроэкономические последствия.

47. Комиссия, возможно, сочтет целесообразным созвать совещание экспертов по специальным услугам поддержки МСП, которые могли бы предлагаться в рамках уже осуществляющихся программ ЮНКТАД и в сотрудничестве с другими учреждениями системы Организации Объединенных Наций и международными организациями, которые участвуют в деятельности Организации Объединенных Наций по ликвидации отставания в области цифровых технологий, такими, как ДООН, МСЭ и другие соответствующие органы. Рассмотрение этого вопроса поможет Комиссии определить, каким образом она могла бы способствовать осуществлению комплексной программы действий, которая будет претворяться в жизнь на основе глобальных партнерских связей в области ИКТ, как этого требует доклад Генерального секретаря (E/2000/52, "*Развитие и международное сотрудничество в XXI веке: роль информационной технологии в контексте основанной на знаниях глобальной экономики*").

#### *Прочие вопросы*

48. При выборе тем Комиссия, возможно, пожелает определить, какие из них могут быть проработаны в сжатые сроки за счет имеющихся у секретариата ресурсов, а какие предполагают сотрудничество с другими учреждениями.

-----