



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/58  
7 October 2003

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ  
Комиссия по предпринимательству, упрощению  
деловой практики и развитию  
Восьмая сессия  
Женева, 8-12 декабря 2003 года  
Пункт 3 предварительной повестки дня

**Варианты политики в интересах повышения конкурентоспособности МСП\***

Записка секретариата ЮНКТАД

**Резюме**

В проблемной записке "Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала" (TD/B/COM.3/51), которая была обсуждена Комиссией по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию на ее седьмой сессии, было высвечено важное значение конкурентоспособности для сохранения высоких уровней доходов и занятости и внимание было сфокусировано на формировании консенсуса по вопросу о том, что представляет собой конкурентоспособность на уровне страны и на уровне отдельного предприятия; на выявлении движущих сил конкурентоспособности; и на изучении направлений политики и мер, которые могли бы взять на вооружение правительства для укрепления конкурентоспособности предприятий.

В настоящей записке предпринимается попытка развить этот анализ путем определения конкретных вариантов политики, которыми могли бы воспользоваться развивающиеся страны для повышения конкурентоспособности предприятий. Внимание в ней заостряется на микро- и мезополитике развития предпринимательства в целях определения наиболее действенных критериев и механизмов для стратегии и плана действий по развитию частного сектора. В ней кратко рассматриваются также ключевые области политики развития предпринимательства, которые были изучены Комиссией после ЮНКТАД X.

\* Документ был представлен несколько позднее установленных сроков в связи с тем, что отдел был слишком загружен, обслуживая в тот момент другое межправительственное совещание.

## СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
1. Введение.....	3
2. Конкуентоспособность как долгосрочная стратегия.....	4
3. Условия регулирования .....	5
4. Диалог между государственным и частным секторами .....	7
5. Услуги по развитию предпринимательства .....	10
6. Доступ к финансированию .....	11
7. Сочетание УРП и финансирования .....	13
8. Финансовые и налоговые стимулы .....	13
9. Межфирменное сотрудничество .....	14
9.1 Территориально-производственные комплексы .....	14
9.2 Зоны экспортной переработки, промышленные парки и инкубаторы ..	15
9.3 Деловые связи между крупными и малыми предприятиями .....	16
10. Развитие и финансирование технологии .....	17
11. Предпринимательство и конкурентоспособность .....	21
12. Последовательность политики на международном уровне .....	23
13. Выводы .....	26
Список использованной литературы .....	26

## 1. Введение

1. В проблемной записке "Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала" (ЮНКТАД, 2002а), которая была обсуждена Комиссией на ее седьмой сессии, было высвечено важное значение конкурентоспособности для сохранения высоких уровней доходов и занятости. В ней было сформулировано следующее определение конкурентоспособности: *"способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков, и одновременно с этим обеспечивать сохранение и повышение реальных доходов ее населения в долгосрочном плане"*. В ней был отмечен явный пробел в литературе по этой проблематике, поскольку в опубликованных исследованиях не дается подробного анализа политики и программ поддержки, необходимых для укрепления производственного потенциала на уровне предприятий, в частности потенциала малых и средних предприятий (МСП). Для восполнения этого пробела в записке были предложены следующие меры:

- формирование консенсуса по вопросу о том, что представляет собой конкурентоспособность на уровне страны и на уровне отдельного предприятия;
- выявление движущих сил конкурентоспособности;
- изучение направлений политики и мер, которые правительства могли бы взять на вооружение для укрепления конкурентоспособности предприятий.

2. В настоящей записке предпринимается попытка развить этот анализ путем определения конкретных вариантов политики, которыми могли бы воспользоваться развивающиеся страны для повышения конкурентоспособности предприятий. В ней не будут излагаться обычные макроэкономические, правовые и регулятивные рецепты или традиционные рекомендации относительно вложения средств в развитие материально-технической инфраструктуры и человеческого потенциала (здравоохранение и образование) в интересах развития частного сектора. Эти предпосылки рассматриваются практически в каждом докладе, посвященном проблематике развития. Вместо этого в записке определяются наиболее действенные критерии и механизмы на мезо- и микроуровнях для стратегии и плана действий по развитию частного сектора<sup>1</sup>. В частности, в записке рассматриваются варианты политики в следующих областях:

---

<sup>1</sup> План действий в области сотрудничества между африканскими и азиатскими странами см. также UNCTAD(2001a).

- условия регулирования;
- диалог между государственным и частным секторами;
- услуги по развитию предпринимательства;
- доступ к финансированию;
- финансовые и налоговые стимулы;
- межфирменное сотрудничество;
- деловые связи между крупными и малыми предприятиями;
- предпринимательство и конкурентоспособность;
- последовательность политики на международном уровне.

## **2. Конкурентоспособность как долгосрочная стратегия**

3. Одна из главных идей, отстаиваемых в настоящей записке, сводится к тому, что странам нужна комплексная стратегия обеспечения конкурентоспособности для улучшения их структурного положения в глобальной экономике. Более высокая конкурентоспособность позволяет развивающимся странам путем диверсификации уменьшать свою зависимость от небольшой группы экспортных сырьевых товаров и продвигаться вверх по квалификационной и технологической цепочке при повышении уровней заработной платы, а также дает возможность обеспечивать более значительный эффект масштаба и охвата в производственной деятельности (UNCTAD, 2000b, p. 117). Новые условия конкуренции требуют активной политики и мер на микроуровне, направленных на формирование новых производственных точек, а существующие предприятия должны перестраивать структуру своей деятельности и материально-техническую базу. Такая стратегия должна строиться на общенациональных целях, основанных на консенсусе всех заинтересованных сторон на национальном уровне, и на понимании как национальных задач, так и шагов, которые необходимо предпринять для их решения. Отправной точкой здесь должно стать изучение сильных и слабых сторон проводимой политики, существующих программ и структур на всех уровнях (макро, мезо и микро). Затем по результатам такого анализа заинтересованные стороны должны разработать политику и программы в области конкурентоспособности, направленные на неуклонное увеличение добавленной стоимости национального производства. Для обеспечения такого ее наращивания предприятия должны изменить формы своей конкурентной борьбы; они должны переключиться со сравнительных преимуществ (например, дешевой рабочей силы) на конкурентные преимущества, а именно: на обеспечение своей способности конкурировать на уровне себестоимости и качества, эффективности поставок и гибкости.

4. Конкретные аргументы в пользу государственного вмешательства для оказания помощи МСП в обеспечении конкурентоспособности можно привести исходя из значимости этого сектора: на МСП, как правило, приходится примерно 99% всех предприятий, 50% объема производства обрабатывающей промышленности и от 44% до 70% общей занятости, и они играют особенно важную роль в создании новых рабочих мест (ЮНКТАД, 2002а). Вместе с тем многочисленные недостатки рыночных механизмов не позволяют отечественным предприятиям наращивать конкурентные преимущества, поскольку они лишены доступа к финансированию, информации, технологии и рынкам. Чтобы помочь МСП преодолеть эти препятствия, требуются конкретные меры политики, программы и надлежащие институциональные структуры. Как утверждает Чудновски (Chudnovsky, 2001), для того чтобы выйти на прямую дорогу повышения конкурентоспособности, фирмам, как крупным, так и малым, в развивающихся странах необходимо создать и постоянно укреплять внутренний потенциал. Такой потенциал может использоваться для совершенствования существующей хозяйственной деятельности, для налаживания производства новой продукции и предложения новых услуг, которые могут конкурировать в рамках глобальной экономики.

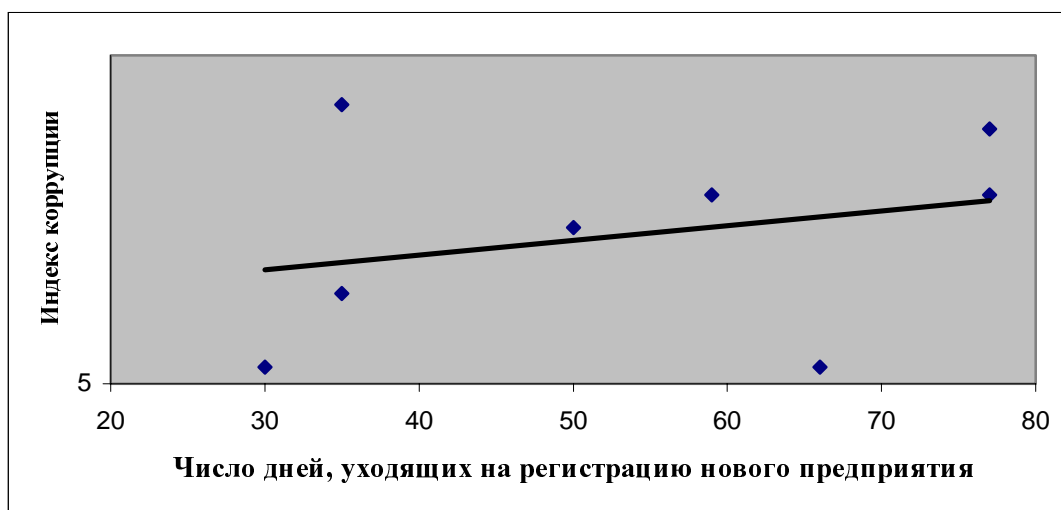
### **3. Условия регулирования**

5. Регулирование является необходимым условием для эффективного функционирования частного сектора. Простые, транспарентные, стабильные и юридически подкрепленные правила регулирования составляют ту основу, на которой может развиваться динамичный сектор предприятий. Бэннок и др. (Bannock et al., 2002) высвечивают некоторые из трудностей, с которыми, как правило, сталкиваются предприятия в связи с условиями регулирования:

- "вклад динамичных ММП [микро- и малые предприятия] в экономический рост в странах третьего мира... резко ограничен "железным занавесом" в сфере регулирования, разделяющим формальный и неформальный сектора, необеспеченностью прав собственности, а также - в большинстве случаев - неэффективными макроэкономическими основами и системой управления".
- "Гражданский служащий, Южная Африка: чтобы зарегистрировать предприятие в Южной Африке, необходимо выполнить требования 65 законов. Люди не знают, что делать или с чего начать, не говоря уже о том, к кому обратиться за помощью".

6. Эти цитаты свидетельствуют о том, что на плечи предприятий в развивающихся странах ложится тяжелое и дорогостоящее бремя соблюдения требований регулирования, которое отнюдь не стимулирует переход предприятий, особенно более мелких предприятий, в формальный сектор экономики. С другой стороны, система регулирования дает предприятиям очень мало выгод, поскольку она не обеспечивает четкой основы, на которой строились бы деловые операции и внятно определялись бы права собственности. Еще один фактор, вызывающий беспокойство, связан с тем, что сложные и громоздкие схемы регулирования зачастую сопряжены с высокими уровнями коррупции, о чем свидетельствует приведенная ниже диаграмма в случае Африки.

**Диаграмма 1. Индекс коррупции\* и время, требующееся для регистрации предприятия в Африке**



*Источники:* Transparency International, [www.gwdg.de/~uwvw/2002Data.html](http://www.gwdg.de/~uwvw/2002Data.html) (18/3/03); Djankov et al. (2000); Bannock et al. (2002).

\* Индекс коррупции в данном случае является инвертированным индексом организации "Международная транспарентность". Тем самым чем больше значение инвертированного индекса коррупции, тем более развита коррупция в данной стране.

### ***Принципиальные рекомендации***

7. *Во-первых, необходимо упростить существующие системы регулирования предпринимательской деятельности в целях уменьшения административного бремени, лежащего на плечи предприятий. Этого можно добиться в относительно короткие сроки, если правительство достаточно решительно настроено на реформы. Правительства могут внедрить удобный для пользователей принцип "одного окна" для*

*регистрации бизнеса и лицензирования отечественных предприятий, во многом так же, как они это сделали для иностранных инвесторов в форме агентств по поощрению инвестиций.*

8. *Во-вторых, необходимо укрепить институты судебной системы, с тем чтобы можно было обеспечивать исполнение контрактов, уважение прав собственности и применение упорядоченной процедуры банкротства для тех компаний, которые объявляют дефолт по своим долгам. Если уменьшить административное бремя относительно просто, то изменения в правовую систему не могут быть внесены в одностороннем порядке, а требуют долговременной приверженности постепенному наращиванию потенциала соответствующих учреждений.*

#### **4. Диалог между государственным и частным секторами**

9. Наиболее действенное и наиболее легко реализуемое долгосрочное решение в деле улучшения условий регулирования с точки зрения предприятий начинается с диалога между государственным и частным секторами. Эффективное взаимодействие и диалог между правительством и частным сектором, включая неправительственные организации, играют ключевую роль в закладывании основ последовательной политики и эффективных мер и структур поддержки для развития предприятий.

10. Та или иная форма взаимодействия между государственным и частным секторами существует практически во всех странах на различных уровнях управления, включая региональные и местные органы власти, а иногда и по линии конкретных секторов. Вместе с тем во многих развивающихся странах контакты между правительством и частным сектором нередко бывают неформальными, спонтанными, частичными или неструктурированными. Кроме того, зачастую они страдают отсутствием прозрачности или внятности с точки зрения определения целей, которые предполагается достичь, и проблем, которые требуется решить, включая конкретные нужды МСП. Помимо этого, связи между государством и частным сектором часто строятся исключительно на личном уровне или являются завуалированными, что может приводить к нежелательным результатам. МСП обычно мало доверяют правительствам и усматривают в них скорее не источник помощи, а источник проблем из-за громоздких норм регулирования, навязчивых проверок и несправедливого налогообложения.

11. Изъяны в таком взаимодействии лишают правительство соответствующей подпитки информацией в процессе выработки политики, а предприятия - сигналов от правительства в процессе стратегического планирования. В силу таких недостатков не всегда очевидно, что в процессе выработки политики и институционального строительства в поддержку

МСП в той или иной стране обеспечивается действенный учет потребностей и озабоченностей МСП или в достаточной мере принимаются во внимание трудности или проблемы, с которыми они сталкиваются.

12. Все участники частного сектора представлены в этом диалоге в редких случаях. МСП, женщины-предпринимательницы и молодые предприниматели в особенности ощущают свою не востребованность или не могут принимать участие в этом диалоге из-за различных препятствий, включая дефицит информации, нехватку ресурсов, значительную рабочую нагрузку и различные другие препоны. Помимо этого, действия учреждений или организаций, участвующих в этом диалоге, порой сильно политизированы.

### ***Принципиальные рекомендации***

13. *Во-первых, правительствам следует создать механизмы для структурированного диалога между государственным и частным секторами. Они могут иметь форму совещательных деловых советов, консультативных групп, торговых палат или деловых ассоциаций. Такие механизмы должны отвечать следующим критериям:*

- *в них должны быть представлены все соответствующие заинтересованные стороны, а критерии их отбора должны быть транспарентными;*
- *цели и планы действий должны быть четко прописаны и отвечать потребностям заинтересованных сторон;*
- *встречи должны проводиться регулярно или созываться на основе критериев, которые являются прозрачными и приемлемыми для всех заинтересованных сторон;*
- *должна быть обеспечена транспарентность в вопросах о том, как и кем определяется повестка дня, как выбираются представители и как часто проводятся встречи;*
- *необходимо обеспечить подотчетность/отслеживание прогресса или отдачи от такого диалога;*
- *процесс должен рассматриваться как улица с двусторонним движением, т.е. как форум для правительства, позволяющий информировать частный сектор о возникающих проблемах, и как канал для частного сектора, позволяющий поднимать интересующие его вопросы;*

- *диалог должен вестись на всех уровнях: национальном, региональном и местном.*

14. *Во-вторых, правительствам следует поощрять подготовку кадров и укрепление потенциала для обеспечения действенности диалога со стороны государственного сектора; без этого некоторые сегменты бизнес-сообщества не смогут должным образом отстаивать свои интересы и добиваться удовлетворения своих потребностей. Кроме того, в рамках усилий по наращиванию потенциала должны укрепляться представительные организации. Во вставке 1 приводится контрольный перечень вопросов, определяющих критерии эффективности деловых ассоциаций частного сектора.*

**Вставка 1. Контрольный перечень вопросов, определяющих критерии эффективности деловых ассоциаций частного сектора**

- Насколько представительными являются ассоциации?
- Каким образом они избираются?
- Как налажено управление ими?
- Каким образом в этих органах обеспечивается учет интересов местных производителей, как крупных, так и малых?
- Кто определяет, за решение каких задач берется ассоциация?
- Имеется ли специализированный секретариат и если да, то обеспечивают ли управление его работой местные производители?

*Источник: Nadvi (1999).*

15. *И наконец, что, пожалуй, важнее всего, правительствам следует проявлять открытость и придерживаться позитивного подхода к диалогу с частным сектором, а также быть действительно готовыми учитывать мнения частного сектора при выработке политики. При этом многим правительствам потребуется психологически перестроиться с в большей мере "административного подхода" на в большей мере "управленческий подход" к взаимодействию с частным сектором.*

## 5. Услуги по развитию предпринимательства

16. На протяжении последнего десятилетия правительства и международные доноры все больше внимания уделяли не просто выделению финансовой помощи, а предоставлению услуг по развитию предпринимательства (УРП) в интересах МСП, признавая тем самым, что одна лишь финансовая поддержка не позволяет достичь устойчивой конкурентоспособности.

17. УРП представляют собой все виды услуг по поддержке МСП, включая подготовку кадров, консалтинг, техническое и управленческое содействие, маркетинг, физическую инфраструктуру и информационно-просветительскую деятельность. УРП непосредственно ориентированы на то, чтобы помочь малым предприятиям преодолеть проблемы, связанные с несовершенством рыночных механизмов и отсутствием должного доступа к технологии, а также повысить их конкурентоспособность и эффективность на внутренних и глобальных рынках.

18. В 1997 году Комитет учреждений-доноров по развитию МСП подготовил новые установочные рекомендации по вопросам разработки и оказания УРП, которые призваны повысить эффективность, расширить охват УРП и придать им более долговременный характер. Международное сообщество одобрило комплекс принципов рациональной практики, в числе которых можно отметить следующие:

- заострение внимания на стимулировании расширения спроса на УРП путем разъяснения МСП тех выгод, которые они обеспечивают;
- переход от непосредственного оказания услуг правительством к развитию частных посреднических учреждений (поставщиков УРП);
- целевое и строго ограниченное по времени использование субсидий.

19. Наличие эффективных посреднических организаций бизнес-сектора, которые занимались бы оказанием финансовых и нефинансовых услуг, имеет исключительно важное значение, поскольку это позволяет предприятиям вставать на путь, который был определен как "прямой путь к достижению конкурентоспособности", и быть готовыми к развитию партнерских связей. Меры в этой области должны быть направлены на преодоление "разрыва в потенциале" человеческого капитала с точки зрения технической и управленческой квалификации.

### ***Принципиальные рекомендации***

20. *В принципе УРП должны предоставляться МСП частным сектором, а в тех случаях, когда УРП уже востребованы рынком, правительства не должны выступать в роли непосредственных поставщиков услуг. Вместо этого им следует опосредованно использовать местные структуры поддержки (мезоуровень) в частном секторе, такие, как программы укрепления потенциала, деловые ассоциации и частные консультанты. В случае возникновения неблагоприятного сочетания затрат и выгод или проблемы "любителей проехаться за чужой счет" (когда речь идет об общественных благах) можно рассмотреть вопрос об использовании государственных субсидий. Как бы то ни было, к созданию механизмов и структур необходимо подходить по-деловому.*

21. *С учетом значимости фактора времени для МСП УРП должны быть максимально приближены к малому предпринимателю и быть для него максимально удобными. Для этого при организации УРП необходимо обеспечить как можно более полную вертикальную и территориальную децентрализацию. Во главу угла подходов, применяемых в последние годы, ставится создание центров поддержки предпринимательства в различных регионах и районах страны, где это может оправдываться количеством потенциальных пользователей их услуг. В целом они должны представлять собой центры, работающие по принципу "одного окна", где предприниматели имеют доступ к полному набору услуг и ресурсов (обучение предпринимательским навыкам, информация, финансовые ресурсы, контроль качества, сетевые связи и бизнес-консалтинг), необходимым для расширения их хозяйственной деятельности и противостояния возрастающему конкурентному давлению извне.*

### **6. Доступ к финансированию**

22. В ходе многочисленных обследований предприятий финансирование было выделено в качестве наиболее важного фактора, определяющего выживание и развитие МСП как в развивающихся, так и в развитых странах. Несмотря на важное значение МСП для экономики развивающихся и развитых стран, они традиционно сталкиваются с трудностями в получении доступа к официальному кредиту или источникам акционерного капитала. Коммерческие банки и инвесторы неохотно идут на обслуживание МСП по ряду причин, включая следующие (UNCTAD, 2002d):

- кредиторы и инвесторы рассматривают МСП в качестве высокорисковых заемщиков в силу недостаточной фондовооруженности и низкой капитализации таких предприятий, их уязвимости перед изменениями рыночной конъюнктуры и частых банкротств;

- асимметричность информации, обусловленная неадекватностью бухгалтерского учета МСП, их финансовой документации или бизнес-планов, затрудняет для кредиторов и инвесторов оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков из числа МСП;
- из-за высоких административных/операционных издержек, связанных с кредитованием или инвестированием небольших денежных сумм, финансирование МСП оказывается неприбыльным делом.

23. Некоторые коммерческие банки начали обслуживать рынок МСП, используя новаторские финансовые инструменты для уменьшения как издержек, так и рисков, связанных с ссудной деятельностью в этом секторе. Привлекательным вариантом удовлетворения потребностей МСП в основных производственных фондах является также лизинг. С другой стороны, венчурный капитал в большинстве развивающихся стран оказывается недоступным из-за жестких рыночных условий, не позволяющих обеспечить жизнеспособность этой отрасли.

#### ***Принципиальная рекомендация***

24. *Центральные банки и соответствующие органы, регулирующие сектор финансовых услуг, должны играть активную роль в поощрении кредитования МСП коммерческими банками. Правительство и центральный банк должны определить основы политики для направления необходимых средств в сектор МСП. Четко определив нужное направление действий для поставщиков капитала, регулирующие органы могли бы рассмотреть вопрос о создании специальных механизмов для МСП (т.е. квот и контрольных показателей). Разумеется, повышение уровня прозрачности способно повлиять на кредитную практику коммерческих банков. Центральный банк мог бы, например, установить требования о раскрытии информации относительно состава кредитных портфелей банков в разбивке по различным категориям заемщиков. В целях снижения рисков, которые видятся банкам в работе с этим сектором, правительство/ центральный банк могли бы также рассмотреть возможность ввода в действие специальных мер в интересах МСП (программы гарантий, более удобные для пользователя, и транспарентные системы раскрытия информации, основанные на использовании ИТ системы оценки).*

## **7. Сочетание УРП и финансирования**

25. Поставщики бизнес-услуг во многих случаях обладают более широкими возможностями, чем финансовые учреждения, для выявления потенциальных клиентов, оценки их кредитоспособности, предварительной проверки проектных предложений, распространения удобных систем финансирования и бухгалтерского учета, контроля за погашением кредитов, оказания давления на партнерских началах и поддержания индивидуальных контактов на протяжении всего периода погашения ссуд.

### ***Принципиальная рекомендация***

26. *Правительствам следует поощрять партнерские связи между финансовыми и нефинансовыми учреждениями в целях облегчения доступа к финансированию посредством сокращения издержек и рисков, связанных с обслуживанием сектора МСП.*

## **8. Финансовые и налоговые стимулы**

27. Для предоставления МСП возможностей удержаться на плаву или оказания помощи находящимся в невыгодном положении предприятиям в сельских районах или оказавшихся в кризисном состоянии секторах нередко необходимы финансовые и налоговые стимулы.

28. В числе стимулов, которые можно использовать, можно назвать следующие:

- финансовые стимулы: дотации, субсидируемые кредиты и страхование по преференциальным ставкам;
- налоговые стимулы: "налоговые каникулы", частичное или полное освобождение от налогов на прибыль, капитал, фонд заработной платы, с продаж, на добавленную стоимость, импорт и экспорт; и
- другие стимулы: например, субсидируемая инфраструктура и субсидируемые коммунальные услуги.

29. Во избежание проблем, связанных с безответственным поведением и значительным отсевом, при разработке схем стимулов следует проявлять большую осмотрительность. Системы стимулов должны создаваться с учетом специфики экономического и

бюджетно-финансового положения каждой страны. Льготы должны предоставляться на транспарентной основе, их использование должно контролироваться, и в этих вопросах должен быть обеспечен строгий учет.

## **9. Межфирменное сотрудничество**

### **9.1 Территориально-производственные комплексы**

30. Территориально-производственная кооперация способна позволить развивающимся странам преодолеть некоторые из главных препятствий на пути промышленного развития. При определенной помощи в виде технологического содействия, финансовой поддержки и системы стимулов территориально-производственные комплексы могут заниматься производством товаров со значительной технологической составляющей и могут стать конкурентоспособными на глобальном уровне.

#### ***Принципиальные рекомендации***

31. *Государственное вмешательство должно ограничиваться укреплением только отдельных территориально-производственных комплексов, обладающих значительным потенциалом роста, и не распространяться на поддержку агломераций мелких фирм без какого-либо разбора. Опыт показывает, что такие адресные меры, как создание и/или укрепление технических школ, исследовательских центров, советов по стимулированию экспорта, институтов, сертифицирующих качество, и деловых ассоциаций, такие стимулирующие механизмы, как продвижение на рынок товарных знаков и новых продуктов/географических брендов, а также формирование стратегических альянсов между представителями государственного и частного секторов, могут сыграть весомую роль в стимулировании и поддержке преобразований, подспудного обмена знаниями и интерактивного обучения.*

32. *В частности, при осуществлении программ развития территориально-производственных комплексов необходимо учитывать следующие рациональные виды практики:*

- а) Инициативы должны разрабатываться и реализовываться при участии основных заинтересованных местных групп, представляющих как государственный, так и частный сектор, с самого низового уровня. Это требует формирования консенсуса с привлечением работников и работодателей либо непосредственно, либо через их ассоциации.*

- b) *Сами получатели услуг и помощи должны отвечать за процесс оценки потребностей, а не вовлекаться в программы лишь в качестве конечных пользователей. Для выработки общего стратегического видения и формирования альянсов на долгосрочную перспективу исключительно важное значение имеет подход, основанный на задействовании всех заинтересованных сторон.*
- c) *Для оказания содействия заинтересованным сторонам на местном уровне в условиях глобальных перемен требуется "социальное" новаторство. В целом препятствия на пути трансформации подходов, функций и распределения влияния преодолеть гораздо сложнее, чем сугубо технические или технологические проблемы.*
- d) *Адресатом мер поддержки должно быть не отдельно взятое предприятие, а сеть предприятий. Предоставление общих услуг дает два основных преимущества: i) позволяет снизить операционные издержки; и ii) помогает установить взаимодействие между предприятиями, повышая их эффективность и максимизируя потенциал всей группы благодаря взаимному обмену знаниями и опытом.*

## **9.2 Зоны экспортной переработки, промышленные парки и инкубаторы**

33. Правительства не должны концентрировать свои усилия на отсталых регионах с ограниченной инфраструктурой и дефицитом квалифицированных кадров. Напротив, зоны экспортной переработки (ЗЭП) и технограды должны располагаться вблизи торговых, промышленных или научных центров, где уже идет расширение промышленного производства, причем на конкурентной основе.

### ***Принципиальные рекомендации***

- a) *Адресные меры, направленные на развитие промышленности, должны рассматриваться в качестве катализатора развития остальной экономики. Следует поощрять новаторские партнерские отношения между государственным и частным секторами. Правительство может обеспечивать инфраструктуру, но конкретные объекты и базовые услуги в ЗЭП должны находиться в ведении частного сектора.*

- b) *Успешное поощрение развития промышленных зон в обязательном порядке подразумевает обеспечение широкой гаммы таких дополнительных факторов, как услуги по развитию предпринимательства, развитие людских ресурсов или навыков, финансовая и техническая помощь, включая помощь, необходимую для модернизации технологии.*
- c) *Для обеспечения позитивного эффекта очень важное значение имеет взаимодействие между местными деловыми кругами и местными общинами в целом. В состав промышленных зон должны входить местные фирмы из целого ряда секторов в интересах укрепления взаимодействия с основными клиентами и обеспечения эффективных внешних связей.*

### **9.3 Деловые связи между крупными и малыми предприятиями**

34. Деловые связи могут выступать ценным инструментом распространения и освоения технологий. Существует множество видов связей: связи с предприятиями, находящимися на последующих или предыдущих этапах производственно-технологической цепочки, научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и соответствующее внешнее воздействие. Наиболее плодотворными являются связи между крупными предприятиями и мелкими предприятиями-поставщиками. Вертикальные связи можно укреплять с теми крупными предприятиями, которые готовы оказывать помощь и консультативную поддержку мелким предприятиям. Налаживание связей между ТНК и МСП, в рамках которых транснациональные корпорации (ТНК) создают конкурентоспособные производственно-сбытовые цепочки, может облегчить МСП доступ к новым и диверсифицированным рынкам, получение информации о рыночных тенденциях, приобретение и освоение новых технологий и навыков, а также решение проблем, касающихся движения денежных средств/финансирования. Благодаря этим связям ТНК делятся с МСП своими стратегическими планами, а те, в свою очередь, могут заранее перестраивать свою деятельность и готовиться к изменениям на рынках и в технологических тенденциях.

35. Целый ряд стран, включая Ирландию, Малайзию, Мексику, Сингапур, Филиппины и Южную Африку, успешно использовали положительное воздействие связей между ТНК и МСП на процесс развития, что сыграло весомую роль в модернизации и усилении динамизма местных отраслей. Как отмечается в исследовании ЮНИДО (UNIDO, 2002), благодаря интеграции в производственно-сбытовые цепочки ТНК этим странам удалось укрепить местный производственный потенциал и ускорить развитие своей промышленности. Вместе с тем анализ, проведенный ЮНКТАД (UNCTAD, 2001), показал, что это не происходит автоматически. Для этого требуется налаживание

партнерства между всеми заинтересованными сторонами: правительством, ТНК, МСП и поддерживающими их учреждениями. Вероятно, одной из наиболее успешных программ является малазийская глобальная программа развития потенциала поставщиков, направленная на расширение возможностей и укрепление потенциала МСП и на создание деловых возможностей на основе партнерства между правительством, ТНК и учреждениями по поддержке МСП.

### ***Принципиальная рекомендация***

*36. Правительство должно проявлять дальновидность и должно быть решительно настроено на основательное отражение вопроса о деловых связях в своей общей стратегии развития; оно должно привлекать нужные ТНК; оно должно обеспечивать наличие необходимых навыков у населения страны; оно должно предусматривать экономические стимулы как для ТНК, так и для МСП; и оно должно участвовать в диалоге между государственным и частным секторами в целях постоянной адаптации своих стратегий к меняющимся условиям. Учреждения по поддержке МСП должны оказывать избирательную поддержку МСП для обеспечения их готовности к налаживанию партнерских связей путем привития им ключевых навыков с точки зрения управленческой и технической квалификации. ТНК должны принять на вооружение системный подход к своего рода наставнической и попечительской работе с МСП и должны быть готовы делегировать соответствующие полномочия местным менеджерам, которые лучше знают, как работать с местными предприятиями.*

### **10. Развитие и финансирование технологии**

- *"Совершенно очевидно, что нехватка финансовых ресурсов и надлежащей технологии является серьезной проблемой для производителей и экспортеров развивающихся стран и не позволяет развивающимся странам получить все выгоды от их прав в области торговли. Многие решения, предлагаемые в рамках программы работы, вытекающей из итогов Конференции в Дохе, могут быть реализованы лишь при наличии соответствующего финансирования".*

*(Рубенс Рикуперу, 18 февраля 2002 года)*

37. Развитие технологии является одним из важнейших факторов, определяющих способность предприятий развивающихся стран вести конкурентную борьбу на глобальных рынках. Вместе с тем целый ряд исследований показал, что лишь небольшой горстке развивающихся стран удалось сократить "технологический разрыв" между ними и развитыми странами, а многие другие страны отстали еще больше.

38. Как показывает разработанный ЮНИДО индекс конкурентоспособности промышленности, большинство из тех стран, которые вырываются вперед, расположены в Азии. Можно отметить некоторые ключевые факторы, обусловившие успех азиатских стран<sup>2</sup>:

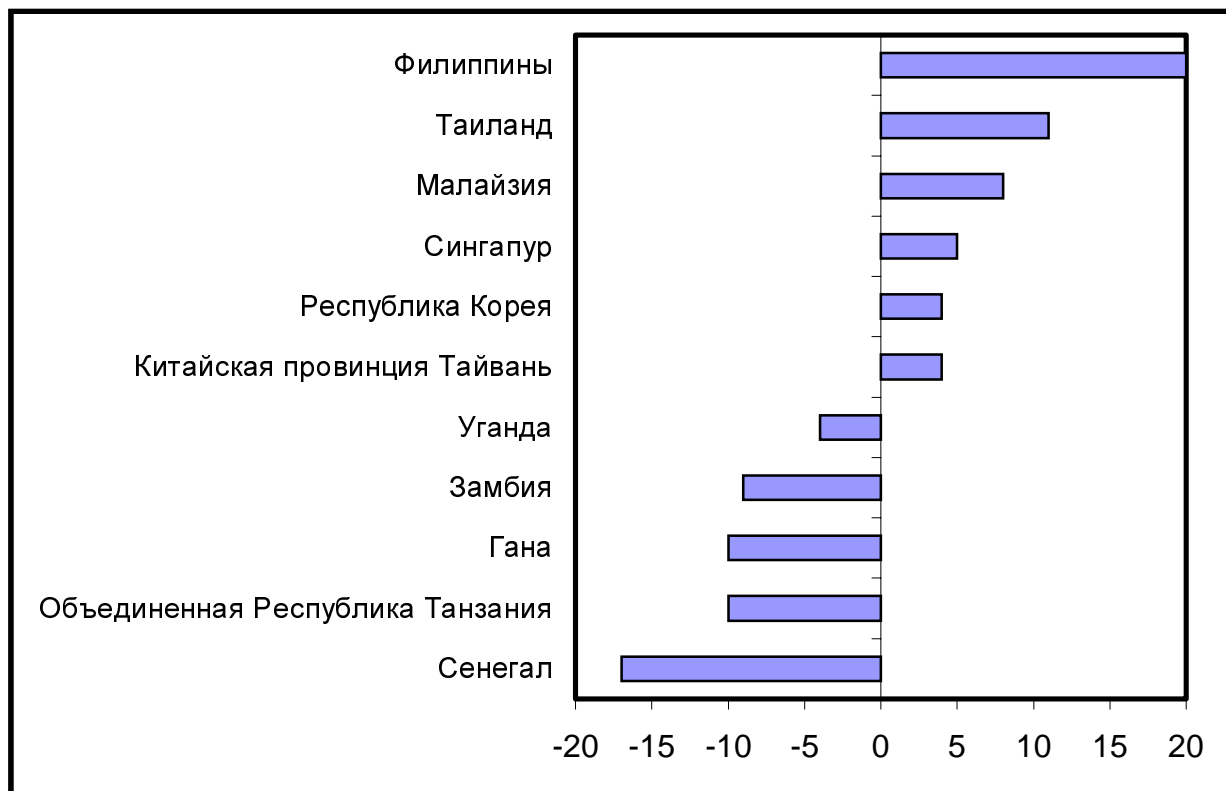
- дальновидность и решимость правительства;
- развитие навыков;
- привлечение ПИИ, ориентированных на экспорт;
- поддержка местной промышленности; и
- усилия по развитию технологии на местах через НИОКР.

39. В успехе азиатских стран присутствует еще и элемент везения, а именно: рост производства полупроводников, который в сочетании с продуманной промышленной политикой и благоприятными макроэкономическими условиями и обусловил успех азиатских стран. Следовательно, копирование политики азиатских стран не даст того же самого эффекта в африканских или латиноамериканских странах, поскольку изменились и международные условия, и возможности. И тем не менее ставшие основой для успеха азиатских стран принципы, которые перечислены выше, все же являются отправной точкой.

---

<sup>2</sup> Источник: Совещание экспертов по политике и программам в области развития и освоения технологий, включая рост ПИИ, Женева, 16-18 июля 2003 года. См. также ЮНКТАД (2003b).

**Диаграмма 2. Изменения в рейтинге отдельных стран по ИКП  
в период с 1985 по 1998 годы**



*Источник:* UNIDO (2002).

40. Кроме того, применительно к финансированию технологии трудности МСП с получением финансовых ресурсов проявляются более рельефно, когда речь заходит о финансировании инвестиций в технологию. Результаты вложения средств в технологию, особенно в случае проектов НИОКР, создания новых компаний с технологическим уклоном, налаживания выпуска или адаптирования новой продукции, отличаются крайней неопределенностью, и при этом возможная отдача материализуется лишь по прошествии значительного времени (ЮНКТАД, 2002с).

### ***Принципиальные рекомендации***

41. *Комплексная технологическая и промышленная политика, направленная на обеспечение конкурентоспособности, играет важную роль в продвижении стран вверх по технологической лестнице. Такая политика требует устойчивой поддержки и использования для ее реализации партнерских отношений между государственным и частным секторами, в рамках которых правительство играет роль содействующей стороны, а частный сектор - роль ведущей силы.*
42. *Правительства могли бы рассмотреть возможность адресной работы с иностранным инвестором нового типа, который готов осуществлять инвестиции в наукоемкие производства и передавать технологию, не забывая при этом о необходимости оказывать помощь местным предприятиям. Кроме того, политика использования стимулов должна быть направлена на то, чтобы позволить предприятиям (местным и иностранным) укрепить технический потенциал, поскольку эта политика является основой конкурентоспособности.*
43. *Определяющие факторы технологического развития (такие, как развитие навыков, потенциал в области НИОКР, способность привлекать прямые иностранные инвестиции, укрепление местного потенциала и инфраструктуры) тесно взаимосвязаны. Поэтому, если правительства желают создать благотворный круг технологического развития, они не могут позволить себе оставить без внимания ни один из ключевых факторов развития технологии.*
44. *Совершенно очевидно, что финансовых ресурсов одного лишь частного сектора недостаточно для финансирования МСП, с технологическим уклоном, особенно в странах, которые имеют финансовую систему, где доминируют банки, и в которых не развиты традиции финансирования через каналы фондовых рынков. Следовательно, необходима та или иная форма финансовой поддержки государства, например дотации, кредитные гарантии и доленое финансирование для восполнения некоторых недостатков рыночных механизмов в деле финансирования имеющих технологический уклон МСП и новообразующихся предприятий. Поддержка государства особенно необходима там, где неопределенность и длительный период окупаемости не позволяют серьезно рассчитывать на обычные каналы финансирования. В случае вмешательства государства следует тщательно анализировать риски, сопряженные с государственным финансированием, такие, как создание рыночных перекосов, проблема безответственного поведения и слишком большой отсев.*

## 11. Предпринимательство и конкурентоспособность

45. Консорциум, публикующий "Глобальный обзор предпринимательства" (ГОП) провел обследование 37 стран на предмет изучения уровней предпринимательской активности в развитых и развивающихся странах. На диаграмме 3 показаны некоторые из полученных результатов по уровням предпринимательской активности в разных регионах мира. Из нее явствует, что уровни предпринимательской активности значительно варьируются между регионами и странами. Показатели колеблются от менее чем 5 предпринимателей на 100 взрослых в некоторых европейских и развитых азиатских странах до более чем 20 в некоторых развивающихся азиатских странах. В целом уровни предпринимательской активности в развивающихся странах выше, чем в развитых.

46. Хотя из результатов обследования явствует, что высокие уровни предпринимательской активности связаны с высокими темпами экономического роста, из полученных данных можно сделать ряд любопытных выводов. Например, Сингапур, который по результатам некоторых обследований имеет рейтинг самой конкурентоспособной страны в мире, в то же время имеет низкий уровень предпринимательской активности. В обследовании ГОП проводится интересное различие между "предпринимателями по необходимости" и "предпринимателями по собственному выбору", которое отчасти и объясняет этот парадокс. Разумеется, есть еще целый ряд других факторов, которые приводят к тому, что высокие уровни предпринимательской активности необязательно связаны с высокими уровнями конкурентоспособности.

47. Предприниматели по необходимости определяются как люди, которые стали предпринимателями потому, что не могли найти себе другую подходящую работу. С другой стороны, предприниматели по собственному выбору - это предприниматели, сделавшие сознательный выбор в пользу использования открывшейся возможности, и по этой причине они с большей вероятностью будут в своем бизнесе ориентироваться на рост и в большей степени способствовать обеспечению конкурентоспособности страны. Обследование показало, что число предпринимателей по необходимости в развивающихся странах, как правило, значительно больше, чем в развитых странах.

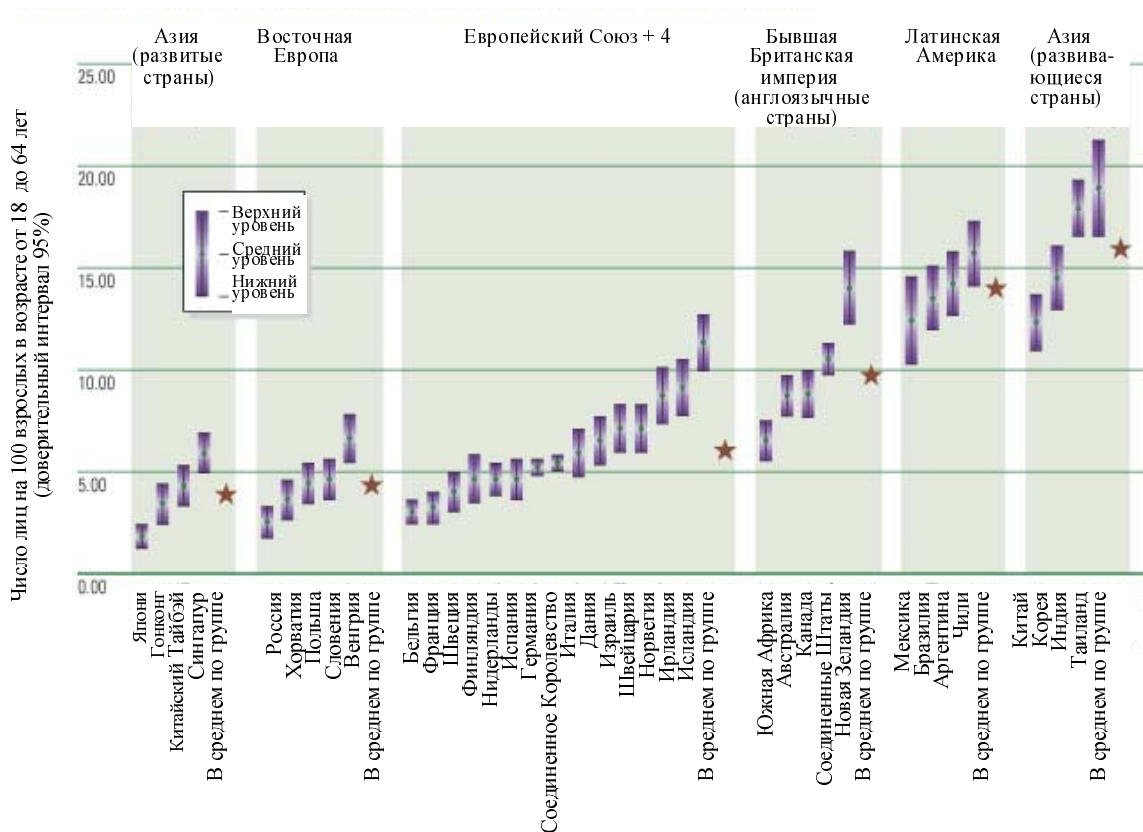
48. В выводах проведенного обследования выделяется еще одна категория - категория "предпринимателей с высоким потенциалом". Это те предприниматели, которые рассчитывают на очень высокие темпы роста. В обследовании они определяются как предприниматели, предполагающие создать не менее 20 рабочих мест в течение пяти лет

и намеревающиеся наладить экспорт товаров и услуг. Было установлено, что такие предприятия встречаются крайне редко, но они играют очень важную роль в создании новых рабочих мест и стимулировании экономического роста и конкурентоспособности страны.

### Принципиальная рекомендация

49. Предприниматели по необходимости и предприниматели по собственному выбору, особенно предприниматели с высоким потенциалом, играют в экономике разную роль и требуют проведения разной политики. Предприниматели по необходимости играют важную роль в искоренении нищеты, а предприниматели по собственному выбору, особенно предприниматели с высоким потенциалом, в большей степени способствуют повышению конкурентоспособности страны. В этой связи правительствам следует разработать разные подходы для различных типов предпринимателей.

Диаграмма 3. Предпринимательская активность по регионам мира



Источник: Воспроизведено из обследования ГОП.

## 12. Последовательность политики на международном уровне

50. Основные направления усилий в целях обеспечения конкурентоспособности на микроуровне, о которых говорилось выше, необходимо оценить с точки зрения их совместимости с положениями международных и региональных соглашений. Например, правительства могут быть ограничены в своих действиях при использовании макроэкономической политики для улучшения положения на микроуровне такими факторами, как политика структурной перестройки, второе Базельское соглашение о требованиях к достаточности капитала, нормативные положения ЕС о создании единого финансового рынка и соглашение ВТО по субсидиям.

51. В рекомендованной Бреттонвудскими учреждениями новой экономической модели, предусматривающей либерализацию торговли, приватизацию, дерегулирование и расширение прямых иностранных инвестиций, микроэкономические условия для процесса развития и деятельности МСП в основном игнорируются. В большинстве развивающихся стран выполнение предписаний "Вашингтонского консенсуса" не принесло ожидавшихся результатов с точки зрения экономического роста, производительности, справедливости и экологических результатов. Для процесса развития требуется не только макроэкономическая и политическая стабильность, но и нормально функционирующие рынки и институты. "Вашингтонский консенсус" не предусматривал принятия мер в целях укрепления институциональной базы и улучшения микроэкономических условий для развития конкуренции, технологического потенциала и предпринимательства.

52. Последствия проведения чрезмерно ограничительной бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики могут сводить на нет результативность промышленной политики и улучшения на микроуровне. Например, Международный валютный фонд оказывал помощь Таиланду с целью не допустить краха его банковской системы, однако меры, принятые ради спасения финансовой системы, гораздо сильнее, чем предполагалось, отразились на национальной экономике, в особенности на МСП, и при этом основная цель, заключавшаяся в поддержании курса бата, так и не была достигнута. Парадоксально, что японские ТНК были в большей мере обеспокоены состоянием тайской микроэкономики и способностью таиландских МСП выжить в условиях резкого сокращения кредитов. Во многом это объяснялось тем, что японские ТНК понимали, что их жизнеспособность и конкурентоспособность зависят от благополучия таиландских МСП, являющихся их поставщиками (Régnier, 2000). Поэтому японские ТНК приняли целый ряд мер в поддержку своих тайских поставщиков, которые позволили им пережить кризис.

53. Анализ последствий осуществления одобренной Всемирным банком программы экономической и структурной перестройки (ПЭСР) в Зимбабве с 1991 по 1998 год показал, что изменения, вызванные ПЭСР, привели к тому, что производственный сектор Зимбабве скатился еще дальше назад по цепочке создания стоимости, т.е. в обратном направлении по сравнению с тем, что необходимо для повышения конкурентоспособности (McPherson, 2000).

54. Предлагаемое новое второе Базельское соглашение о требованиях к достаточности капитала, которое должно заменить соглашение 1988 года в 2007 году, призвано обеспечить соответствие между рисками и требованиями к капиталу. Хотя оно, возможно, и улучшит функционирование финансовых рынков, это может отрицательно сказаться на финансировании МСП в краткосрочной и среднесрочной перспективе, а также вызвать усиление концентрации в банковском секторе. И в Европе, и в Северной Америке уже звучат возражения, а также призывы к более тщательному изучению последствий его применения перед переходом к его осуществлению. По новому соглашению коэффициент риска по займам для МСП может увеличиться, поскольку эти займы рассматриваются как сопряженные с высокой степенью риска и в целом предоставляются без достаточного обеспечения. В случае повышения коэффициента риска банки пойдут на увеличение размера премий за риск, взимаемых с МСП. Использование рейтинга для определения коэффициента риска также может отрицательно сказаться на МСП, поскольку предоставление им рейтинга сопряжено с исключительно высокими издержками. Рейтинговым агентствам будет сложно использовать свои нынешние схемы и практику для определения рейтинга МСП, поскольку в целом они недостаточно хорошо знакомы с характером рисков, касающихся МСП. Если МСП не будет иметь рейтинга, то это будет означать для него увеличение коэффициента риска. Чем выше риск для банка, тем более значительные резервы будут требоваться, а поскольку такие резервы зачастую приносят минимальные проценты, банки скорее всего будут стремиться вообще избегать кредитования МСП.

55. Положения Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) могут сузить пространство для маневра в национальной политике повышения конкурентоспособности предприятий. В соглашении предусмотрены четыре критерия для определения факта существования субсидии:

- должно иметь место финансовое содействие;
- такое содействие должно оказываться правительственным (или государственным) органом;
- оно должно давать определенную льготу;
- оно должно носить специфический характер (для конкретных предприятий, отраслей, регионов).

56. В статьях 8 и 9 вводится механизм, напоминающий светофор, где "красный свет" устанавливается для запрещенных субсидий (экспортные субсидии или импортозамещающие субсидии либо субсидии, связанные с требованием об использовании местного компонента), "желтый свет" установлен для субсидий, дающих основание для принятия компенсационных мер, а "зеленый свет" - для субсидий, не дающих основания для применения этих мер. Срок действия положений раздела ССКМ о субсидиях, не дающих основания для принятия компенсационных мер, истек. Это было вызвано решением, принятым развивающимися странами, поскольку они считали, что развитые страны будут использовать их в качестве "безопасной гавани". В результате возникла ситуация, характеризующаяся отсутствием правовой определенности, поскольку в отношении правительств могут предприниматься досаждающие процессуальные действия, отрицательно сказывающиеся на государственной помощи в целях технологического развития. Некоторые эксперты из развивающихся стран рекомендуют продлить для развивающихся стран переходный период в отношении использования экспортных субсидий и отнести технологические субсидии к группе субсидий, не дающих основания для применения компенсационных мер, исключительно для развивающихся стран. Высказывалась также мысль о том, что важно согласовать особые положения в интересах МСП для включения в соглашения ВТО, поскольку проблемы данного сектора в торговых соглашениях во многом игнорируются и такие положения могут рассматриваться в качестве горизонтальных мер политики, не оказывающих деформирующего воздействия.

### ***Принципиальная рекомендация***

57. В своем Докладе о мировых инвестициях за 2002 год ЮНКТАД рекомендовала отнести некоторые льготы, предоставляемые иностранным или отечественным фирмам и приносящие определенную отдачу, к категории не дающих основания для применения компенсационных мер. Такая отдача должна заключаться в расширении и углублении связей, в передаче технологии, а также в подготовке местных поставщиков и их персонала. Деформирующий эффект таких мер можно было бы уменьшить за счет применения открытых и транспарентных процедур в условиях регулярной отчетности и учета издержек, связанных с предоставляемыми льготами, а также с оценкой их эффективности (Hughes and Brewster, 2002).

### **13. Выводы**

58. В настоящей проблемной записке дан обзор широкого спектра областей политики, связанных с развитием предпринимательства, и после каждого сегмента изложены варианты политики, направленные на повышение конкурентоспособности предприятий в развивающихся странах. В ней кратко описаны также все ключевые области политики развития предпринимательства, которые были изучены Комиссией после ЮНКТАД X. Эта записка может послужить сводом принципиальных установок для обеспечения конкурентоспособности предприятий, которые можно было бы представить и обсудить на ЮНКТАД XI.

#### **Список использованной литературы**

Bannock, G., Gamsler, M., Juhlin, M., McCann, A. (2002) Indigenous private sector development and regulation in Africa and Central Europe: A 10 country study (mimeографированное издание).

Chudnovsky, D. (2001). "Fostering national competitiveness in a globalizing world economy", Discussion Paper, UNCTAD.

Hughes, A., Brewster, H. (2002) "Lowering the threshold: Reducing the cost and risk of private direct investment in Least Developed Small and Vulnerable Economies", London, Commonwealth Secretariat, Economic Affairs Division, February.

Djankov S., La Porta R, Lopez de Silanes F., Shleifer A. (2000). The Regulation of Entry, NBER Working Paper 7892, Cambridge, Mass.

McPherson, M. (2000) "Structural adjustment and small enterprise: The case of Zimbabwe, 1991-1998", The South African Journal of Economics, vol 68 no. 3 (September 2000), pp. 514-536.

Nadvi, K. (1999). "Facing the new competition: Business associations in developing country industrial clusters", DP/103/1999, ILO, Geneva.

Régnier, P. (2000). "Small and medium enterprises in distress", Gower, Hampshire, UK.

UNCTAD (2001) World Investment Report 2001, United Nations, New York and Geneva.

ЮНКТАД (2002а). "Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала", TD/B/COM.3/51.

UNCTAD (2000b). *World Investment Report 2000*, United Nations, New York and Geneva.

ЮНКТАД (2002с). "Финансирование технологии для МСП", TD/B/COM.3/EM.16/2.

UNCTAD (2002d). "Improving the competitiveness of SMEs in developing countries: The role of finance to enhance enterprise development", UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2003а). "Enhancing the contribution of the indigenous private sector to African development opportunities for African–Asian cooperation", paper prepared by the UNCTAD secretariat for the UNDP/UNDESA Expert and High-Level Meetings on TICAD Support to Regional Policies for Private Sector Development in Africa, Morocco, April 2003.

ЮНКТАД (2003b). "Политика и программы в области развития и освоения технологий, включая роль ПИИ", TD/B/COM.3/EM.18/2.

UNIDO (2002). *Industrial Development Report 2002/2003: Competing through Innovation and Learning*, UNIDO, Vienna.

-----