



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

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/2  
20 October 2004

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

---

**СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Комиссия по предпринимательству, упрощению  
деловой практики и развитию

Совещание экспертов по стимулированию  
конкурентоспособности экспорта МСП

Женева, 6-10 декабря 2004 года  
Пункт 3 предварительной повестки дня

**СТИМУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА МСП**

**Проблемная записка секретариата ЮНКТАД\***

---

\* Дата представления настоящего документа объясняется техническими задержками.

### Исполнительное резюме

На своей восьмой сессии, проходившей в Женеве 12-15 января 2004 года, Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию обсудила проблемную записку "Варианты политики в интересах повышения конкурентоспособности МСП" (TD/B/COM.3/58), в которой развивающимся странам предлагаются конкретные варианты политики повышения конкурентоспособности предприятий. Комиссия решила продолжить работу в этой области, уделяя при этом особое внимание повышению конкурентоспособности экспорта малых и средних предприятий, в том числе за счет возможного участия в международных производственных операциях.

С точки зрения участия в глобальной торговле одна из основных проблем развивающихся стран кроется в их неспособности конкурировать на международном рынке. Им необходимо преодолеть барьеры на уровне предложения, создать национальный производственный потенциал и построить эффективную торговую и транспортную инфраструктуру. В Сан-Паульском консенсусе говорится, что "для наращивания потенциала и повышения международной конкурентоспособности требуются коллективные и согласованные усилия, прежде всего со стороны соответствующих развивающихся стран, а также со стороны стран базирования, инвесторов и международного сообщества в целом". В деятельности по повышению конкурентоспособности экспорта МСП из развивающихся стран в различной степени участвует целый ряд заинтересованных сторон.

В настоящем документе рассматриваются политика и меры, которые могли бы проводить в жизнь правительства, частный сектор и международное сообщество, помогая повысить конкурентоспособность экспорта МСП в развивающихся странах. Связи с международными корпорациями заслуживают особого внимания, поскольку эти частные партнеры все чаще играют ведущую роль в мировом производстве, торговле и финансировании. После краткого рассмотрения концепции конкурентоспособности экспорта в части I описываются изменения в международных условиях, которые открывают новые возможности и чреватые новыми опасностями для МСП. В части II обобщаются возможные пути получения МСП доступа к международным рынкам, а затем в ней обсуждается целесообразность стимулирования экспорта МСП за счет прямых иностранных инвестиций и налаживания деловых связей. В части III предлагаются политические рекомендации для различных частных и государственных субъектов, которые несут ответственность за успешное стимулирование экспорта МСП.

## СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>4</b>
<b>I. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА МСП: НОВЫЕ УСЛОВИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ</b> .....	<b>6</b>
A. Краткий анализ концепции конкурентоспособности экспорта .....	6
B. Доступ к глобальным рынкам: новые возможности и риски для МСП.....	8
<b>II. ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МСП: СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ТНК И МСП</b> .....	<b>9</b>
A. Традиционные пути интернационализации деятельности МСП за счет экспорта .....	9
B. Стратегическая роль связей между ТНК и МСП.....	11
C. Приток ПИИ и связи МСП с ТНК: потенциальные плюсы и минусы.....	12
<b>III. ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА МСП</b> .....	<b>14</b>
A. Политические рекомендации правительствам .....	15
B. Рекомендации частному сектору .....	20
C. Рекомендации международному сообществу .....	23
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>27</b>
<b>СПРАВОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА</b> .....	<b>29</b>

## ВВЕДЕНИЕ

1. Торговля и инвестиции уже давно считаются мощными инструментами стимулирования развития. Они открывают новые рынки и позволяют наращивать производственный потенциал и увеличивать доходы и занятость. Одна из важнейших проблем с точки зрения участия развивающихся стран в глобальной торговле кроется в их низкой конкурентоспособности. Им необходимо преодолевать барьеры, связанные с ограниченностью предложения, создавать национальный производственный потенциал, а также эффективную торговую и транспортную инфраструктуру и активно проводить последовательную стратегию стимулирования экспорта и инвестиций. Для того чтобы стать реальным инструментом развития глобальная торговля должна на местном уровне инициировать благотворную спираль диверсификации экспорта, повышения в нем доли добавленной стоимости и создания лучше оплачиваемых рабочих мест. Рост экспорта сам по себе не гарантирует развития. Как говорится в Докладе о мировых инвестициях за 2002 год "более высокая конкурентоспособность позволяет развивающимся странам обеспечить диверсификацию и благодаря этому снизить зависимость от экспорта нескольких сырьевых товаров и содействовать повышению квалификации работников и уровня технологического развития, что необходимо для поддержания роста заработной платы и усиления экономии, обусловленной увеличением объема и расширением масштабов производственной деятельности благодаря развитию и диверсификации рынков" (UNCTAD 2002a). Это предполагает диверсификацию экспортной корзины, поддержание более высоких темпов роста экспорта в течение продолжительного периода времени, повышение технологического и профессионального уровня экспортной деятельности, а также расширение базы отечественных фирм, способных конкурировать на глобальном рынке.

2. Экспортная конкурентоспособность страны зависит от отечественных предприятий, в том числе от МСП. В свою очередь конкурентоспособность фирмы означает ее способность сохранять или укреплять свое положение на международных рынках – прямо или косвенно – путем своевременной поставки качественной продукции по конкурентоспособным ценам. Это требует гибкости, позволяющей быстро реагировать на изменения в спросе и в требованиях к профессиональным навыкам, с тем чтобы успешно осуществлять товарную дифференциацию благодаря укреплению инновационного потенциала и созданию эффективной маркетинговой системы (UNCTAD 2002b).

3. Как в развитых, так и в развивающихся странах на МСП приходится основная доля производимой промышленной продукции и еще большая доля услуг. В странах с высоким доходом МСП создают более 55% ВВП и свыше 65% от общего числа рабочих мест (ОЕСД 2004а). В развивающихся странах МСП также являются основным источником рабочих мест и доходов и представляют собой важнейший инструмент борьбы с нищетой. Гибкость и специализация МСП в ряде случаев может повышать адаптируемость и диверсификацию национальных производственных систем.

4. В международной торговле доля МСП в прямых экспортных поступлениях не столь очевидна и сильно варьируется, даже среди стран ОЭСР. Например, на МСП приходится значительная доля восточноазиатского экспорта промышленной продукции (56% в Китайской провинции Тайвань, свыше 40% в Китае и Республике Корея и более 31% в Индии), в то время как в НРС, и в первую очередь в Африке, их роль в таком экспорте ничтожно мала. В то же время практически отсутствуют данные о трансграничной и субрегиональной торговле. Основным вопросом заключается в том, будет ли расти доля конкурентоспособных МСП из развивающихся стран, участвующих в региональной и глобальной производственной кооперации.

5. Экспортный потенциал местных МСП можно среди прочего расширять за счет адекватных торговых и инвестиционных связей, а также участия в различных этапах деятельности по производству товаров и услуг, осуществляемой ТНК и другими крупными фирмами. Такие деловые связи играют все более важную роль для местных МСП, работающих в различных областях, позволяя им выходить на новые технологические и управленческие уровни в качестве звеньев глобальной производственной интеграции.

6. За последние четыре года Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию проанализировала различные варианты политики по возвращению и укреплению МСП в развивающихся странах. Секретариат ЮНКТАД подготовил ряд проблемных записок, посвященных тому, как можно наращивать производственный потенциал и повышать конкурентоспособность МСП<sup>1</sup>. Большая работа была проделана и по тематике повышения конкурентоспособности МСП на международном уровне, в

---

<sup>1</sup> UNCTAD 2001a, 2002b, 2002c, 2003a, 2003b.

частности по вопросу о связях между МСП из развивающихся стран и зарубежными филиалами ТНК<sup>2</sup>. Настоящий документ, в основе которого лежат результаты уже проделанной работы, идет дальше в анализе новых предпосылок глобальной конкурентоспособности с особым акцентом на варианты политики на национальном и международном уровнях, призванные повысить конкурентоспособность экспорта МСП, в том числе за счет налаживания связей с ТНК.

## **I. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА МСП: НОВЫЕ УСЛОВИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

### **A. Краткий анализ концепции конкурентоспособности экспорта**

7. Поскольку предприятие работает не в вакууме, его конкурентоспособность можно определить лишь в границах различных территориальных рынков на поднациональном, национальном и наднациональном уровнях. Способность предприятия выходить на рынок на этих трех уровнях определяется оптимальностью структуры его капитальных ресурсов (финансы, технология, рабочая сила). По мнению Меткалфа, Рамлогана и Уярры (2003 год) конкурентоспособность зависит от следующих характеристик фирмы:

- текущая эффективность и рациональность использования ресурсов;
- стремление и способность увязывать прибыльную работу с наращиванием производственных мощностей за счет непрерывной инвестиционной деятельности; и
- способность к новаторскому подходу к технологиям и организации и следовательно к повышению эффективности и рациональности производства.

8. Конкурентные преимущества, которые должны оцениваться в сравнении с положением конкурентов на рынках, определяются тем, насколько эффективны и рациональны существующие рынки товаров, труда и капитала. Под предпринимательским потенциалом понимаются возможности для внедрения новых

---

<sup>2</sup> Был опубликован документ (UNCTAD 2000a), который обсуждался в ходе специального совещания за круглым столом по теме "Связи между ТНК и МСП в интересах развития" во время ЮНКТАД X, проходившей в Бангкоке в феврале 2000 года; во второй части Доклада о мировых инвестициях за 2001 год (UNCTAD 2001b) особое внимание уделяется связям между зарубежными филиалами и отечественными фирмами; в ноябре 2000 года прошло Совещание экспертов по вопросу о взаимосвязях между МСП и ТНК в интересах обеспечения конкурентоспособности МСП.

производственных структур и новаторства, которые, выполняя функции движущих сил, постоянно создают новые конкурентные преимущества и возможности для получения прибыли и роста.

9. Маер и Штамер (1995) разделяют мнение о том, что, хотя конкурентоспособность и формируется на уровне фирм, отчасти она проистекает из системного контекста, представляющего собой сложную систему взаимодействия правительства, предприятий и других субъектов, и соответственно в каждом отдельном обществе будет принимать различные формы. Вот почему стратегии развития МСП должны неизбежно выстраиваться с учетом национальных особенностей и контекста. Все страны имеют свои собственные проблемы, возможности и приоритетные направления реформ и располагают для этого неодинаковыми ресурсами.

10. Фирмы пользуются и такими внешними факторами, как технологический потенциал и конкурентоспособность экспорта на национальном уровне. Лал (2000, р. 21) подчеркивает, что "национальный технологический потенциал есть нечто большее, чем суммарные возможности фирм той или иной страны. Он представляет собой инновационную систему, которая включает в себя внешние факторы и характеризуется синергическим эффектом, источником которого являются процесс обучения, специфика коммерческой деятельности, объем знаний и профессиональных навыков, накопившихся в соответствующих учреждениях".

11. Фирмы могут добиться конкурентоспособности на внешних рынках за счет экспорта, проведения диверсификации и/или повышения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии и производственных навыков и расширения базы отечественных фирм, способных конкурировать на региональных и глобальных рынках. Фирма конкурентоспособна на внешних рынках тогда, когда она может своевременно поставлять качественные товары по конкурентным ценам и быстро реагировать на изменения в спросе за счет совершенствования инновационного потенциала и рыночных стратегий.

12. Связь между конкурентоспособностью МСП на отечественных и экспортных рынках редко становилась предметом эмпирических исследований. Основной вопрос, который обсуждается в этой связи, заключается в том, должны ли МСП уже быть конкурентоспособными на национальном рынке, прежде чем задумываться спонтанно или как-то иначе о целесообразности интернационализации своей деятельности за счет экспорта.

**В. Доступ к глобальным рынкам: новые возможности и риски для МСП**

13. Двуетный процесс глобализации и либерализации в сочетании с быстрым развитием информационно-коммуникационных технологий открывают новую эру в области государственной политики, организации предприятий и многосторонних норм. Государственная политика, делающая акцент на местное развитие, государственное вмешательство и замещение импорта, в большинстве развивающихся стран уступает место более либеральному подходу. В то же время формируется новая глобальная производственная система, в которой предприятия, и особенно ТНК, сужают свою специализацию, концентрируясь на ключевых направлениях своей деятельности и заключая подрядные договоры на выполнение других функций с другими фирмами. При этом международная география их выбора определяется стремлением использовать различия в издержках и материально-технических возможностях. На многостороннем уровне правительства многих развивающихся стран подписали договоренности, обязывающие их придерживаться многосторонних норм и ограничивающие свободу их действий при проведении национальной экономической политики в интересах своих предприятий.

14. Сочетание глобализации и либерализации торговли может позволять небольшой группе уже ставших конкурентоспособными МСП получать дополнительную экономию за счет масштабов и объема производства по крайней мере на одном из ведущих глобальных рынков (Соединенные Штаты, Европейский Союз или Япония/Северо-Восточная Азия). Глобализация открывает им более широкий доступ к стандартной рыночной информации и к более крупным диверсифицированным рынкам. Кроме того, она физически или виртуально сближает глобальных покупателей с местными МСП, имеющими свою собственную сформировавшуюся нишу или демонстрирующими способность успешно заниматься новаторской деятельностью и вести дела на отечественных или субрегиональных/региональных рынках. Это становится все более актуальным и для сектора услуг, свидетельством чему является производство программного обеспечения в Индии. Согласно Докладу о мировых инвестициях за 2004 год, сегодня весь объем услуг предлагается на международном рынке по двум каналам: посредством создания зарубежных филиалов ("подчиненный офшоринг") или посредством заключения подрядных соглашений с третьей стороной - поставщиком услуг ("офшорный аутсорсинг") в зависимости от конкретных преимуществ отдельных районов или стратегий фирм по повышению своей конкурентоспособности (UNCTAD 2004a).



15. С другой стороны, глобальная конкуренция может в свою очередь ставить проблемы перед подавляющим большинством чисто отечественных МСП, которые в большинстве случаев производят и поставляют свою продукцию на очень узком местном рынке. Либерализация торговли расширяет возможности зрелых зарубежных предприятий, занимающихся производством или розничными продажами продукции, проникать на отдаленные и недостаточно развитые рынки и в то же время сильно осложняет для МСП задачу выживания или сохранения своего положения на местном, а порой и на глобальном рынке. Кроме того, быстрое снижение торговых барьеров и стратегии интернационализации деятельности ТНК все больше осложняют для отечественных фирм, и в первую очередь для МСП, процесс превращения в регулярных поставщиков и включения в глобальные производственные системы. Помимо этого, силы, управляющие глобальным рынком, через многосторонние торговые и финансовые учреждения пропагандируют такую макроэкономическую политику, которая во многом игнорирует те микроэкономические условия, которые помогали бы нормальной, бесперебойной деятельности МСП.

## **II. ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МСП: СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ТНК И МСП**

### **A. Традиционные пути интернационализации деятельности МСП за счет экспорта**

16. Экспорт представляет собой традиционный путь интернационализации деятельности МСП. В то же время все большее значение приобретают и другие каналы. Интернационализация деятельности МСП сегодня стала возможной благодаря целому ряду трансграничных видов деятельности, включая международные инвестиции и участие в стратегических союзах, партнерствах и кооперационных соглашениях, охватывающих целый ряд коммерческих функций, от исследований и разработок до этапа распределения (OECD 2004b). Хотя в настоящем документе главное внимание и уделяется экспортной деятельности, следует тем не менее помнить, что эти различные формы интернационализации могут взаимодействовать и усиливать друг друга. Существуют различные пути и стратегии, при помощи которых МСП могли бы получить доступ к зарубежным экспортным рынкам:

- Ряд независимых<sup>3</sup> и обладающих высококвалифицированными кадрами МСП продемонстрировали большой экспортный потенциал в конкретных нишах или в узкоспециализированных производствах. Такие местные производители особенно привлекают зарубежных покупателей. Речь идет об очень небольшом числе МСП, главным образом из стран ОЭСР или некоторых стран с формирующимися рынками, где МСП с высокотехнологичным и наукоемким производством превратились в глобальные экспортные предприятия. Некоторые из них фактически стали небольшими самостоятельными ТНК (Fujita 1998), инвестирующими на зарубежных рынках либо в местные производства, либо в высокопрофессиональное послепродажное обслуживание клиентов. Эти МСП, которые чаще всего находятся в семейной собственности, смогли воспользоваться быстро накопленными знаниями и ноу-хау. В то же время нет единого мнения по вопросу о том, какие условия требуются МСП в таких развивающихся странах, как Бразилия, Индия, Республика Корея и Южная Африка, для превращения в инвесторов на зарубежных рынках. Данный вопрос требует дополнительного изучения.
- Кроме того, МСП могут получать доступ на внешние рынки и за счет использования тех возможностей, которые открываются перед ними благодаря ПИИ или местным крупным фирмам, предлагающим им опосредованно заняться экспортной деятельностью. Для наращивания своего экспортного потенциала МСП могут объединяться с ТНК или крупными отечественными фирмами-экспортерами, становясь, таким образом, одним из звеньев глобальных производственных систем. Эта группа МСП, которые главным образом расположены в ОЭСР, в меньшей степени в восточноазиатских странах и еще реже в странах Латинской Америки, в последние годы стала расширяться, особенно в связи с феноменальным ростом ПИИ с начала 90-х годов и увеличением доли ТНК в мировом производстве и торговле. Что касается НРС, выявить пригодную для них модель интернационализации МСП гораздо сложнее в силу недостатка или отсутствия ПИИ в большинстве из них (помимо ПИИ в производство местного сырья и природных ресурсов), а также

---

<sup>3</sup> Традиционно считается, что независимыми являются те МСП, которые не контролируются другим предприятием (другими предприятиями), не относящимся (не относящимися) к категории МСП. Под контролем понимается наличие у предприятия возможностей оказывать решающее влияние на другое предприятие в силу владения большей долей его капитала, заключенного с этим предприятием договора или его уставных документов.

отсутствия или недостоверности данных о местных МСП в целом и МСП-экспортерах в частности.

- Территориально-производственная кооперация также может расширить возможности МСП выходить на внешние рынки и вести конкурентную борьбу на равных с более крупными компаниями. Межфирменное сотрудничество, предполагающее, в частности, более эффективное разделение труда, может способствовать углублению специализации малых фирм, создавая возможности для экономии за счет масштабов деятельности и широты ее диапазона. Вовлечение в кооперационные сети главным образом небольших фирм, сотрудничающих на основе специализации и субподряда, стало ключом к успеху многих промышленных районов в развитых странах (например, в Италии). Похожие успешные примеры можно встретить и в некоторых развивающихся странах в таких секторах, как керамика, производство одежды, кожаных изделий и обуви, автомобильных и электронных компонентов.

## **В. Стратегическая роль связей между ТНК и МСП**

17. Развивающиеся страны смогут успешно экспортировать сложную промышленную продукцию, не вступая в кооперационные связи с ТНК, если им удастся создать необходимую местную техническую базу, как это, например, имело место в случае Республики Кореи и Китайской провинции Тайвань. В то же время меняющийся международный контекст, растущая роль ТНК в мировом производстве и торговле и увеличение числа МСП, участвующих в международной производственной кооперации на различных этапах создания добавленной стоимости, возможно, свидетельствуют о том, что рост экспорта в будущем во многом будет приходиться на производственные системы ТНК или связан с ними.

18. Следовательно, в подходе к интернационализации МСП произошло изменение парадигмы. Если по канонам классической экономики МСП было принято считать, что чем самостоятельнее мелкая фирма, тем лучше, то сегодня МСП в развивающихся странах "предлагается" расти за счет налаживания зависимых и взаимозависимых связей с крупными фирмами и конгломератами. Иными словами, хотя глобализация и не поставила крест на классической модели, особенно если учесть, что речь идет об очень небольшом числе МСП в развитых странах и еще меньшем их числе в других регионах, самостоятельность МСП больше не рассматривается в качестве панацеи от всех бед.

19. ЮНКТАД играет ведущую роль в анализе влияния ПИИ на конкурентоспособность экспорта отечественных фирм (UNCTAD 2000a, 2000b, 2001b). Важнейший аргумент заключается в том, что ПИИ и деловые связи играют более важную роль на глобальном уровне и со временем должны расширить производственный потенциал местных фирм в развивающихся странах, в том числе в секторе МСП или по крайней мере в его самых многообещающих сегментах, как это уже имело место в ОЭСР и некоторых странах с формирующимися рынками. Такие связи могут открыть для МСП доступ к важнейшим ресурсам, и в первую очередь к международным рынкам, финансам, технологии и управленческим навыкам.

### **С. Приток ПИИ и связи МСП с ТНК: потенциальные плюсы и минусы**

20. ЮНКТАД выделила и проанализировала четыре основных вида связей между ТНК и МСП: обратные связи с поставщиками, прямые связи с клиентами, связи с технологическими партнерами и другие формы влияния. Каждый из этих видов связей способен оказывать совершенно разное влияние на развитие принимающей страны и местные МСП. Считается, что обратные связи с поставщиками могут оказывать самое глубокое воздействие, но развивать их труднее всего (UNCTAD 2000b). Остальная часть этого раздела посвящена именно этому виду связей.

21. Важнейшими преимуществами подрядов для иностранных филиалов и даже для штаб-квартир ТНК является своевременность поставок, что играет очень важную роль при организации производства "с колес". Помимо этого в принимающих странах с низкой стоимостью рабочей силы и с высокими импортными пошлинами работа с местными поставщиками позволяет значительно сократить издержки производства. При высокой технооборуженности поставщиков зарубежные филиалы получают возможность более эффективно сосредоточиваться на основных функциях, что повышает их конкурентные преимущества, связанные с наличием местных эффективно работающих вспомогательных фирм. ТНК нужна высококачественная стандартная продукция, и существование национальных или субрегиональных объединений поставщиков становится все более весомым аргументом при принятии решений об инвестировании и размещении производств (Markusen 1996, Wheeler and Mody 1992). Иногда возможен и "обратный переток", когда ТНК сами учатся у специализированных и наукоемких МСП (Willem Te Velde 2002, Chew and Yeung 2001). Прочные связи с МСП улучшают также корпоративный имидж ТНК и тем самым помогают их устойчивому развитию.

22. Интересам отечественных поставщиков может отвечать и налаживание связей с зарубежными филиалами. Для налаживающей такие связи фирмы-поставщика это, в частности, окажет непосредственное положительное влияние на объем производства и занятость. Однако в ряде случаев важнее могут оказаться косвенные последствия, такие, как обмен информацией, техническими знаниями и навыками. ЮНКТАД уже рассказывала о том, как ТНК и их филиалы разрабатывают комплексные стратегии деловых связей между предприятиями (B2B)<sup>4</sup>, в рамках которых поставщикам и субподрядчикам предлагаются различные виды технической, кадровой и финансовой помощи (UNCTAD 2000a, 2001b).

23. В то же время налаживание деловых связей еще не означает автоматического реального развития местных МСП. Не все связи в равной степени выгодны экономике принимающей страны. Эксклюзивные связи в рамках уже существующих производственных цепочек могут порождать антиконкурентную практику и создавать несправедливые условия для местных МСП. От налаживания связей, как правило, больше выигрывают поставщики сложных товаров или услуг с высокой добавленной стоимостью. Поставщики дешевой, простой и чувствительной к ценам продукции, имеющие ограниченные технологические и управленческие возможности, могут столкнуться с серьезными рисками. Речь идет о возможности антиконкурентной практики, неравноправных договорных отношениях, чрезмерной зависимости и угрозе банкротства в секторах или подсекторах, в которых зарубежные филиалы не нуждаются в глубоких корнях и могут легко переместить производство в более дешевые районы, как только уровень заработной платы начнет расти. Кроме того, подряд может использоваться для того, чтобы переложить социальные и технологические проблемы на плечи фирм-поставщиков в тех странах, где требования к охране труда и окружающей среды являются менее жесткими (UNCTAD 2000a, 2001b).

24. Деятельность зарубежных филиалов не всегда влечет за собой передачу технологии и ноу-хау принимающим странам. В некоторых латиноамериканских странах покупка ТНК или их филиалами приватизированных предприятий в телекоммуникационном и энергетическом секторах повлекла за собой сокращение масштабов деятельности или даже закрытие инжиниринговых МСП и других национальных предприятий, оказывающих вспомогательные деловые услуги (Katz 1999).

---

<sup>4</sup> Речь идет о предприятиях, продающих продукцию и оказывающих услуги другим предприятиям.

25. Столь разное влияние ПИИ и установленных связей на принимающую страну объясняется тем, что подрядная практика различается в зависимости от характеристик отраслей и принимающей стороны, а также от подходов ТНК к заключению субподрядных производственных соглашений с местными фирмами-поставщиками. Из-за разрыва в уровне знаний и производительности местные поставщики могут быть не в состоянии удовлетворять требования ТНК. Важную роль в развитии поставщиков и субподрядчиков из числа МСП может играть и качество ПИИ. Кроме того, в некоторых высокотехнологичных отраслях наладить деловые связи легче, чем в других. До сих пор большинство исследований были посвящены автомобильной и электронной отраслям. Эти два сектора являются двигателями роста для различных крупных и мелких фирм как в развитых, так и в развивающихся странах. Еще предстоит изучить вопрос о целесообразности поощрения и систематизации аналогичных связей в других секторах. Например, агропищевой комплекс может сыграть ведущую роль в экономическом подъеме и борьбе с нищетой в большинстве стран, и в первую очередь в НРС. Другие секторы, например отрасли по производству сырья, энергии и других природных ресурсов, могут быть не столь открыты и готовы к налаживанию таких связей. Именно поэтому при преодолении подобных отставаний и разрывов в качестве временного инструмента, играющего корректирующую и уравнивающую роль, может выступать национальная политика.

### **III. ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА МСП**

26. Изменение международного контекста поставило перед директивными органами развивающихся стран новые задачи, отличные от тех, с которыми сталкивались восточноазиатские страны, приступая к стимулированию конкурентоспособности национальных предприятий. Некоторые прямые меры, использовавшиеся в прошлом (например, торговые ограничения, контроль притока ПИИ и требования к местной доле в продукции зарубежных филиалов), постепенно уходят в прошлое вследствие заката интервенционистской политики и согласования новых правил в контексте Всемирной торговой организации и других международных соглашений.

27. В 1990-х годах сформировался консенсус по следующим вопросам:

- Частный рынок и экспортные стратегии могут помочь индустриальному подъему и быстрому росту в развивающихся странах, включая сектор МСП, как это имело место и в некоторых восточноазиатских странах.

- Для развития местного предпринимательства и создания динамичных экспортных МСП требуется гибкое сочетание государственного вмешательства и рыночной свободы, открытой торговли и выборочной временной защиты, а также правильный баланс макро- и микроэкономической политики и партнерских связей между государственным и частным секторами.

28. Единодушно признается также необходимость в той или иной степени привлекать к стимулированию конкурентоспособного экспорта МСП в развивающихся странах различные заинтересованные стороны. К их числу относятся правительства, частный сектор и международное сообщество. На основе опыта стран, которые успешно стимулировали экспортную конкурентоспособность МСП, в настоящем документе этим различным заинтересованным сторонам предлагаются политические рекомендации.

#### **А. Политические рекомендации правительствам**

29. **Приверженность повышению конкурентоспособности экспорта МСП:** четкая и безоговорочная приверженность правительств делу поддержки отечественных МСП, имеющих возможность экспортировать напрямую или через посредников благодаря налаженным связям, может послужить позитивным сигналом для потенциальных инвесторов.

30. **Последовательные политические рамки:** создание последовательных политических рамок для стимулирования инвестиций, конкуренции, передачи технологии и развития МСП потребует того, чтобы политика стимулирования конкурентоспособного экспорта на отраслевом и фирменном уровне согласовывалась с политикой, осуществляемой на национальном уровне (например, в области макроэкономической стабилизации, налогообложения, либерализации торговли и регулирования хозяйственной деятельности). Как показывает опыт структурной перестройки и либерализации торговли во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой, коренные политические изменения могут даже поставить под угрозу жизнеспособность МСП, если они не получают достаточно времени для адаптации и если для содействия такой адаптации не будут приниматься необходимые меры. Кроме того, должны быть созданы системы экономических и финансовых защитных мер, с тем чтобы не допустить разрушительного воздействия на МСП макроэкономических и финансовых потрясений, подобных тем, которые имели место в ходе недавнего восточноазиатского или аргентинского кризиса.

31. **Создание благоприятного делового климата для МСП:** важнейшее значение имеет создание и дальнейшее улучшение благоприятного делового климата, помогающего МСП начать экспортную деятельность или консолидировать ее. Это предполагает:

- упрощение экспортно-импортной политики и процедур;
- борьбу с коррупцией и бюрократическими преградами, сдерживающими рост и экспортный потенциал МСП;
- создание или реформирование административных и правовых учреждений, с тем чтобы создать стабильную правовую основу деятельности МСП, а также бороться с монополиями и развивать конкуренцию;
- создание адекватной государственной инфраструктуры, особенно в секторах транспорта, энергоснабжения, телекоммуникаций и других областях, без которой невозможно развитие отечественной и внешней торговли (например, лаборатории для анализа и сертификации). Если коммунальные услуги оказывают частные предприятия, как это имеет место в большинстве стран, особое внимание следует обратить на укрепление норм регулирования и создание антимонопольных органов.

32. **Политика постоянного наращивания сравнительных преимуществ для привлечения ПИИ:** развивающимся странам не следует полагаться исключительно на низкую стоимость рабочей силы, им необходимо стимулировать постепенное наращивание местной наукоемкой базы, с тем чтобы развивать передовые и специализированные факторы производства и решать технологические задачи путем налаживания связей с зарубежными филиалами. Практике привлечения капитала за счет таких сравнительных преимуществ, как дешевая неквалифицированная рабочая сила, может настать конец с появлением стран с менее высокими требованиями к охране труда или с повышением курса национальной валюты. Субсидии отвлекают ресурсы от других видов использования и могут привести к "гонке субсидий" конкурирующих стран, что никак не поможет укреплению глубинных факторов, определяющих конкурентоспособность. Низкокачественными являются ПИИ тех фирм, которые практически не имеют связей с отечественной экономикой, располагают ограниченным технологическим потенциалом и ставят перед собой краткосрочные задачи (UNCTAD 2001b).



33. **Ориентация на экспортные ТНК и МСП:** выбор экспортных МСП, которым следует оказывать поддержку, и ТНК, которые следует привлекать, должен соотноситься с задачами развития страны. При этом следует воздерживаться от оказания помощи всем МСП без разбора и/или от привлечения всех ПИИ. Такая целевая работа должна носить не единовременный характер, а вестись на основе стратегии, в которую со временем следует вносить коррективы с учетом меняющейся рыночной конъюнктуры и стратегией частных компаний. Эта целевая работа сопряжена с определенным риском, связанным со способностью правительства предсказать, какие категории отечественных предприятий и ПИИ, по всей вероятности, окажут наиболее сильное позитивное влияние на конкурентоспособность национального экспорта. Для снижения такого риска необходимо поощрять постоянный диалог между всеми заинтересованными сторонами, формировать консенсус среди национальных предпринимателей, профсоюзов, директивных органов и гражданского общества; и увязывать политику стимулирования экспортных МСП и привлечения ПИИ с комплексной общенациональной стратегией развития (UNCTAD 2002a).

34. **Стимулы или субсидии для поддержки МСП-экспортеров:** можно рассмотреть целесообразность оказания прямой поддержки некоторым МСП, с тем чтобы подготовить их к началу экспортной деятельности и/или помочь им в налаживании связей с отечественными или зарубежными партнерами. Такие меры могут принимать целый ряд форм:

- *Прямые стимулы или субсидии.* Фискальные и другие финансовые стимулы представляются более приемлемыми для рынка, реальными и эффективными, особенно в развивающихся странах с ограниченными бюджетными и фискальными ресурсами. Субсидии редко дают желаемый результат, за исключением некоторых форм прямой поддержки, например, для содействия участию МСП в удаленных торговых ярмарках или для получения доступа к конкретным источникам рыночной информации. Вопрос о международной законности стимулов и субсидий рассматривается в разделе III.C ниже.
- *Косвенные стимулы или субсидии государственным и/или частным учреждениям, а также органам, занимающимся вопросами поощрения экспортной деятельности МСП.* В то же время опыт говорит о том, что во многих развивающихся странах государственным органам, занимающимся стимулированием экспорта, не хватает профессиональных навыков и они не пользуются доверием МСП и не интересуют их. Поэтому правительствам и международным донорам следует рассмотреть целесообразность финансирования государственных или полугосударственных учреждений,

особенно в тех случаях, когда в силу низкого спроса на такие услуги со стороны местных предприятий, подобных учреждений нет и в частном секторе, как это имеет место во многих развивающихся странах.

**35. Меры по расширению доступа к финансированию МСП-экспортеров:**

- *Разработка вместе с соответствующими центральными банками политических рамок для адекватного финансирования МСП-экспортеров.* Речь может идти о прямом кредитовании МСП государственными банками; стимулировании за счет нормативов ликвидности коммерческих банков, кредитующих МСП (снижение требований к резервам, доступ к дисконтным линиям и т.д.); субсидировании процентных ставок; программах гарантирования и т.д.
- *Укрепление позиций МСП в отношениях с крупными конгломератами, поставщиками которых они являются.* К числу возможных мер относятся: оказание юридической помощи поставщикам при подписании контрактов, юридическая защита от недобросовестной практики, сокращение сроков для расчетов с местными поставщиками при помощи законодательных или налоговых мер, а также поощрение посредством налогового стимулирования крупных фирм к оказанию финансовой поддержки своим поставщикам из числа МСП.

**36. Меры для поощрения ТНК к налаживанию связей с МСП:** В том случае когда местные поставщики обладают достаточными возможностями для эффективного удовлетворения потребностей зарубежных инвесторов, эти меры могут включать в себя:

- *Директивные меры, например установление высоких тарифов на импорт, требования к местной доле или правила происхождения.* В то же время подобные меры применяются все реже в результате перехода принимающих стран на рыночные экономические стратегии, а также в силу международных обязательств, в частности в рамках Соглашения ВТО по СТИМ.
- *Стимулы.* К их числу относятся налоговые льготы, возможность списывать из налогов расходы, связанные с налаживанием связей, а также предоставление зарубежным инвесторам особого статуса, дающего им право на различные виды налоговых или финансовых льгот. В то же время следует следить за тем,

чтобы эти стимулы не противоречили международным договоренностям (таким, как Соглашение по СТИМ и Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам), а также избегать предоставления стимулов в тех случаях, когда связи будут установлены и без них.

- *Договорные отношения с зарубежными инвесторами, например приватизационные сделки и лицензионные соглашения.* Использование соответствующих положений в процессе переговоров дает возможность правительствам принимающих стран стимулировать налаживание связей с местными фирмами (UNCTAD 2001b).

**37. Стимулирование торговли МСП через партнерские связи между государственным и частным секторами:** Поощрение налаживания партнерских связей между государственным и частным секторами представляет собой относительно новый подход к налаживанию связей между различными видами хозяйственных и нехозяйственных субъектов. Правительства могут предлагать отечественным и зарубежным крупным корпорациям создавать специфические институты или механизмы для оказания конкретных услуг экспортирующим или перспективным МСП. Такие партнерские связи могут принимать различные формы, включая центры профессиональной подготовки и совершенствования технологий, исследовательские и испытательные лаборатории, научные и инвестиционные центры, механизмы поддержки начинающих предприятий, инкубаторы и т.д. Местные органы власти и муниципалитеты также могут сыграть свою роль в поддержке широкого круга местных малых и средних предпринимателей, поощрении создания новых предприятий, информировании их о внешней деловой конъюнктуре, совершенствовании их деятельности с целью повышения конкурентоспособности на международном уровне и налаживании связей между ними и более крупными хозяйственными субъектами на отечественном и зарубежном рынках. Такая работа должна вестись в практической плоскости не только в столице, но и во всех провинциях и районах, где существуют МСП, посредством укрепления мезо- и микроучреждений, занимающихся стимулированием бизнеса.

**38. Меры правительств принимающих стран по повышению отдачи от ПИИ:** В Сан-Паульском консенсусе, к которому в ходе ЮНКТАД X присоединились представители всех государств-членов, подчеркивается важность политики и мер, принимаемых странами базирования для поощрения инвестиций и передачи технологии, а также обеспечения максимальной отдачи от ПИИ для принимающих стран. К числу этих мер относятся: сбор и распространение информации, касающейся инвестиционных возможностей в развивающихся странах, поощрение передачи технологии, предоставление финансовых и налоговых стимулов в различных формах, а также помощь

в снижении рисков посредством страховых услуг, которые обычно не предлагаются на частном рынке (UNCTAD 2004b).

## **В. Рекомендации частному сектору**

39. На уровне отношений между предприятиями также можно было бы изучить широкий круг мер, способных расширить экспортные возможности МСП в развивающихся странах. К числу возможных субъектов и мер относятся следующие:

40. **Торговые дома:** Торговые дома, контролирующие обширные трансграничные торговые сети и каналы распределения, могут сделать гораздо больше для стимулирования экспортной деятельности МСП из развивающихся стран. Они могут оказывать им различные виды содействия в маркетинге и облегчать доступ к информации о рынках и товарах, а также к высококачественному импорту. Кроме того, они могут предоставлять МСП торговую документацию, страхование и кредиты, необходимые для успешного ведения торговли. Могут они предоставить МСП и доступ к долгосрочным кредитам на цели совершенствования производства и технологии. Торговые компании могли бы даже рассмотреть возможность инвестирования в перспективные МСП в интересах диверсификации своей собственной деятельности и/или налаживания местного производства для прибыльного экспорта. Торговым компаниям следует закупать больше продукции у МСП и изучать возможность размещения своих производств в бóльшем числе развивающихся стран, и в первую очередь в НРС.

41. **ТНК:** В обрабатывающей промышленности ТНК и зарубежные филиалы могут сделать больше, возглавляя или направляя процесс повышения конкурентоспособности отдельных местных поставщиков и субподрядчиков из числа МСП. Хотя прямые инвестиции в эти МСП будут оставаться довольно редким явлением, связи между предприятиями могут развиваться по другим каналам через передачу различных видов ноу-хау. Социально ответственным ТНК следует уделять больше внимания последствиям своей хозяйственной деятельности для местных рынков. Они должны проявлять больше ответственности не только в своих непосредственных отношениях с партнерами из числа МСП, но и во всех тех случаях, когда экономические, образовательные, технологические и социальные условия являются недостаточно надежными.

42. **МСП, которые уже являются поставщиками ТНК:** Поставщики из числа МСП, тесно сотрудничающих с ТНК, стремятся инвестировать в тех региональных или субрегиональных центрах, где работают ТНК. При этом источником поставок для таких МСП служат местные малые и средние предприятия, которые в свою очередь пользуются их ноу-хау. Возможность углубления таких связей между МСП еще недостаточно хорошо

изучена. ТНК, а также зарубежным и национальным правительствам следует проанализировать, какие механизмы с участием государственного и частного секторов могли бы облегчать налаживание таких взаимосвязей.

**43. Территориально-производственные комплексы:** Как отмечалось в пункте 21, территориально-производственные комплексы и районы могут расширять возможности МСП конкурировать в глобальной экономике за счет коллективной организации и специализации МСП. Правительствам стран, местным органам власти, ассоциациям ТНК и МСП следует участвовать в деятельности по выявлению оптимальной структуры разделения труда между отдельными МСП, крупными фирмами и центральными/местными органами власти в развивающихся странах, с тем чтобы создавать условия для копирования успешного опыта экспортной деятельности МСП в территориально-производственных комплексах и районах (подобных тем, которые существуют в Италии и на Тайване).

**44. Деловые ассоциации:** В развивающихся странах существует очень мало представительных специализированных ассоциаций МСП и еще меньше таких ассоциаций, которые занимались бы исключительно импортно-экспортной деятельностью МСП. МСП следует активнее участвовать в деловых ассоциациях, торговых палатах и союзах работодателей, причем повышению эффективности деятельности таких учреждений в плане поощрения МСП следует уделять первоочередное внимание.

**45. Финансовые и нефинансовые услуги по развитию предпринимательства (УРП):** Беспрепятственный доступ к финансовым и нефинансовым услугам может играть важную роль для МСП, стремящихся развивать свой экспорт или получать зарубежные заказы на регулярной основе. За исключением отдельных НРС, развитие высококвалифицированных УРП для удовлетворения финансовых и технических/учебных потребностей МСП-экспортеров происходит в основном благодаря рынку, и большинство таких услуг оказываются частными фирмами – независимыми или входящими в состав крупных компаний, работающих в промышленности или в сфере услуг. Что касается нефинансовых услуг, МСП-экспортеры зачастую готовы платить за высококачественные и специализированные технические услуги в таких областях, как информация о зарубежных рынках и товарах, дизайн и проектировка, обеспечение необходимым оборудованием и технологией, подготовка квалифицированных кадров, контроль качества, сертификация и испытания, маркетинг, предпродажная подготовка, упаковка, связь и реклама, грузовые перевозки, послепродажное обслуживание, права

интеллектуальной собственности и другие аспекты договорных отношений и т.д. Наличие местных УРП позволяет мелким фирмам уделять больше внимания качеству своей продукции и вопросам своей внутренней организации и управления. В случае их отсутствия вакуум могут заполнить иностранные покупатели и производители и/или национальные правительства и международные доноры.

**46. Сочетание финансовых и нефинансовых вспомогательных услуг:** Следует отказаться от жесткого разграничения поставщиков финансовых и технических услуг, с тем чтобы приблизить их к реальным многоуровневым потребностям МСП-экспортеров. Для того чтобы иметь возможность проводить серьезную и эффективную перекрестную оценку клиентуры из числа МСП-экспортеров, необходимо мобилизовать не только возможности и средства частного сектора и заручиться его поддержкой, но и привлечь к этой деятельности правительства и учреждения-доноры, которые должны оказывать необходимое давление. Для этого финансовые учреждения должны полагаться на опыт поставщиков технических услуг, которые оценивают состоятельность малых предприятий-экспортеров не только по их финансовой отчетности и предлагаемому обеспечению запрошенных кредитов. Готовность финансовых учреждений развивать рабочие контакты с поставщиками УРП, способными всесторонне оценивать положение каждого отдельного МСП, позволит снизить кредитный риск, транзакционные расходы, а следовательно и процентные ставки. Как банки, так и поставщики УРП должны более систематически анализировать результаты сотрудничества и совместной работы поставщиков финансовых и технических услуг, с тем чтобы удовлетворять экспортные потребности МСП.

**47. Коммерческие банки и неформальные кредитные группы и учреждения:** иностранные банки и их крупные корпоративные клиенты (отечественные компании и ТНК) могли бы предоставлять международные кредитные гарантии МСП, уже поставляющим на экспорт качественную продукцию, а также другим малым и средним предприятиям, которые им хорошо известны. В некоторых развивающихся странах, если банковское финансирование остается недоступным, начинающие МСП-экспортеры могут финансировать свою деятельность самостоятельно или благодаря членству в неформальных кредитных группах. Неформальные кредитные учреждения иногда вырастают до размеров официальных банков.

### **С. Рекомендации международному сообществу**

**48. Корпоративная ответственность ТНК и деловые связи с МСП-экспортерами должны найти отражение в Глобальном договоре ООН:** В 1990-е годы вопрос о корпоративной ответственности ТНК впервые встал в связи с обсуждением темы их глобальной экологической и социальной ответственности. В последнее время, а именно с принятием Глобального договора ООН в 2000 году, эта концепция трактуется на международном уровне разнообразнее и шире и увязывается с проблематикой развития<sup>5</sup>. ТНК и другие крупные фирмы могли бы стать более мощной движущей силой в стимулировании развития местных МСП, и в частности в повышении конкурентоспособности их экспорта, за счет различных видов ПИИ и деловых связей. Для того чтобы полнее использовать плоды глобализации и в то же время оградиться от ее негативных потенциальных последствий, международное сообщество наряду с крупными фирмами должно развивать партнерские связи между государственным и частным секторами, которые давали бы реальную отдачу для МСП в развивающихся странах. Это способствовало бы повышению экономической и социальной безопасности на местах. Такие партнерские связи призваны также повысить статус и качество труда на местных МСП, причем не только на предприятиях, напрямую связанных с иностранными покупателями и инвесторами, но и во всех звеньях производственной цепочки от глобального до местного уровней.

**49. Национальная политика и международные обязательства:** Особого внимания со стороны международного сообщества заслуживает такой важный вопрос, как свобода мневра национальных правительств при проведении политики в поддержку отечественной промышленности, в частности МСП. Можно было бы изучить возможность проведения специфической переходной национальной политики для стимулирования по мере возможности постепенной интеграции местных МСП в глобальную производственную кооперацию или, в иных случаях, для их выборочной защиты от чрезмерно острой глобальной конкуренции. При выборе между стимулами и субсидиями для МСП-экспортеров требуется более углубленное изучение их законности и совместимости с действующими международными соглашениями.

---

<sup>5</sup> Глобальный договор имеет целью продвинуть на более высокий уровень ответственную гражданскую позицию корпораций, с тем чтобы деловые круги могли стать частью решения проблем глобализации. Таким образом, частный сектор - в партнерстве с другими общественными силами - может помочь в создании более устойчивой и всеохватывающей глобальной экономики.

50. **Доступ МСП к финансированию:** Международному сообществу следует играть более активную роль в облегчении доступа МСП к финансированию. Этого можно добиться следующими путями:

- **Расширение экспортного кредитования МСП и долгосрочного финансирования в рамках Базельского режима II:** Международное сообщество должно помогать в сборе информации о передовом опыте деятельности национальных и международных финансовых учреждений по облегчению доступа МСП не только к краткосрочным экспортным кредитам, но и к долгосрочным займам на цели наращивания экспортного потенциала. Следует по-новому взглянуть на вопрос обеспечения и гарантирования экспортных кредитов. Иностранным покупателям, ТНК и другим субъектам, способствующим налаживанию деловых связей, следует предложить участвовать в этой деятельности или стать гарантами. Под призмой промышленной политики и политики стимулирования МСП следует также внимательно изучить острую проблему Базельского соглашения II, разработанного под эгидой Банка международных расчетов (БМР). Развивающиеся страны опасаются того, что повышение требований и ограничение норм кредитования для коммерческих банков отрицательно отразится на и без того ограниченных возможностях местных банков кредитовать МСП.
- **Координация деятельности финансовых и нефинансовых вспомогательных учреждений:** Международному сообществу следует прямо поддерживать внедрение экспериментального опыта в этой области, например опыта Фонда Эмпретек для Ганы (ФЭГ) или призвать к расширению его использования. Эта осуществляемая в Гане программа позволила ЮНКТАД расширить свой портфель УРП за счет включения в него финансовых услуг и четырех схем, облегчающих доступ МСП к кредитованию: речь идет об изыскании кредитов в интересах кредитования микро- и малых предприятий; схеме взаимного гарантирования, в рамках которой МСП взаимно гарантируют банковские займы друг друга благодаря фонду, созданному за счет их регулярных совместных взносов; соглашениях с отдельными финансовыми учреждениями, позволяющими МСП оперативно получать доступ к среднесрочному и долгосрочному финансированию под льготные процентные ставки; и фондах развития экспорта и инвестиций (ФРЭИ), цель которых заключается в повышении конкурентоспособности экспорта МСП за счет низких, конкурентоспособных ставок процента (UNCTAD 2003c).



- **Совершенствование программ многосторонних финансовых учреждений по финансированию МСП:** Существуют следующие возможности для улучшения программ финансирования МСП, разработанных этими учреждениями при содействии национальных министерств финансов и центральных банков:

#### **Вставка 1**

##### **ПРОЭКС-ЭМПРЕТЕК: Поддержка усилий отечественных компаний по обеспечению конкурентоспособности экспорта**

ПРОЭКС является программой поддержки экспорта, которая осуществляется уругвайским фондом Эмпредек в сотрудничестве с ЮНКТАД, Межамериканским банком развития (МБР) и Банком Восточной Республики Уругвай. Благодаря методологиям, приобретенным у Консорциума стимулирования торговли Каталонии (КОПКА) - государственного агентства, содействующего интернационализации деятельности предприятий Каталонии - Уругвайский фонд Эмпредек отбирает и готовит персонал компаний, с тем чтобы помочь им овладеть необходимыми для развития экспорта навыками. Цель этой программы заключается в том, чтобы не только подготовить компании к экспортной деятельности, но и обеспечить постоянное эволюционирование их корпоративных подходов и стратегий.

Каждая из компаний опирается на помощь эксперта по внешней торговле. Весь процесс продолжительностью от 18 до 24 месяцев включает в себя три этапа:

**Этап 1: Диагностика:** Оценка сильных и слабых сторон компании, возможностей и рисков под призмой стратегий выхода на зарубежные рынки.

**Этап 2: Экспортный план:** Это - основной элемент системы ПРОЭКС. В рамках его определяются все элементы, меры, средства и цели, связанные с развитием экспортной деятельности, от определения товаров, которые предполагается экспортировать, до утверждения методов расчетов.

**Этап 3: Реализация плана и мониторинг:** Практическая реализация, мониторинг и адаптация к реалиям рынка тех положений, которые были утверждены на этапе 2.

Согласно докладу, выпущенному фондом Эмпредек Уругвая по итогам оценки проекта, его результаты оказались успешными. В нем приняли участие 83 предприятия (вместо ожидавшихся 40); были подготовлены 16 консультантов (вместо планировавшихся десяти); 73% компаний приступили к экспортной деятельности; 82% компаний подготовили новый каталог, вебсайт или электронный каталог; 74% компаний создали экспортный отдел; и 90% компаний дают позитивную оценку программе.

*Источники:* Empretec Uruguay (2003), Evaluación de Término de programa Proex-Empretec [Final evaluation of Proex-Empretec programme], evaluated by Enrique Baraibar, September; Empretec site [www.empretec.net](http://www.empretec.net) (2004).

- Следует изучать, отражены ли в этих программах - и если да, то в какой степени - вопросы конкурентоспособности экспорта МСП и финансирования, а также уроки, накопленные в ходе их осуществления.
- Многостороннее финансирование может играть более важную роль, облегчая доступ МСП к экспортному финансированию в рамках существующих межрегиональных, региональных и субрегиональных торговых соглашений.
- МВФ/Группе Всемирного банка и правительствам следует глубже изучать экономическую и социальную потребность во временных защитных механизмах для МСП-экспортеров, особенно в случае возникновения проблем на глобальном и/или национальных финансовых рынках, как это имело место в ходе недавних кризисов в Аргентине, Восточной Азии, России и Турции.

**51. Другие области, где международное сообщество должно сыграть свою роль:**

- **Торговля между странами Юга:** стимулирование потоков инвестиций между странами Юга и оказание помощи МСП развивающихся стран в развитии взаимной торговли, в том числе трансграничных и небольших операций между НРС при возможной технической поддержке со стороны действующих по соседству ТНК и других крупных фирм.
- **Торговая инфраструктура:** поддержка партнерских связей между государственным и частными секторами в области совместного финансирования торговой инфраструктуры в развивающихся странах.
- **Торговые барьеры:** устранение сохраняющихся торговых барьеров, в том числе тарифов на продукцию из НРС и протекционистских мер против офшорных услуг.
- **Программы подготовки кадров:** организация или совместное финансирование специализированных программ подготовки предпринимателей с акцентом на наиболее перспективные МСП, с тем чтобы подготовить их к участию в экспортной деятельности (см. вставку 1). В рамках таких программ необходимо объяснять слушателям растущее значение прав интеллектуальной собственности для МСП-экспортеров.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

52. В настоящем документе анализируются пути стимулирования конкурентоспособного экспорта МСП из развивающихся стран и определяются три канала, через которые МСП могут получить доступ к экспортным рынкам: специализация независимых МСП в конкретных нишах и в производстве специфической продукции; налаживание связей МСП с ТНК или крупными отечественными фирмами-экспортерами; и участие МСП в территориально-производственной кооперации с целью повышения конкурентоспособности на внешних рынках.

53. Особое внимание обращалось на связи между ТНК и МСП, представляющие собой один из путей повышения конкурентоспособности экспорта МСП благодаря той ведущей роли, которую все чаще играют ТНК в мировом производстве, торговле и финансах, а также в результате увеличения числа МСП, участвующих в международной производственной кооперации. Это позволяет утверждать, что в будущем рост экспорта будет в немалой степени происходить в рамках систем ТНК или вокруг них. Налаживание связей с ТНК все чаще рассматривается как один из путей решения МСП своих традиционных проблем доступа к некоторым важным ресурсам, в первую очередь к финансам, технологии, управленческим кадрам и новым рынкам. В то же время для МСП налаживание связей с ТНК не только сулит выгоду, но и влечет за собой определенные риски и издержки, которые, возможно, следует устранять за счет адекватной политики и мер.

54. В деятельность по стимулированию конкурентоспособного экспорта в той или иной мере должны вовлекаться различные заинтересованные стороны - правительства, частный сектор и международное сообщество. Именно к ним обращены изложенные в настоящем документе политические рекомендации.

55. Эксперты, возможно, пожелают обсудить следующие вопросы:

- Ставит ли глобализация новые проблемы с точки зрения конкурентоспособности экспорта МСП?
- Должен ли экспортный потенциал МСП формироваться спонтанно, или его создание следует стимулировать?
- Является ли конкурентоспособность МСП на внутреннем рынке предпосылкой конкурентоспособности экспорта и означает ли это автоматическое увеличение национального экспортного потенциала?

- Какие виды МСП в большей степени ориентируются на экспорт и демонстрируют бóльшую готовность к налаживанию партнерских связей? Каким образом можно быстро добиться соблюдения международных технологических требований и стандартов качества?
- Могут ли связи с ТНК помочь в стимулировании конкурентоспособного экспорта МСП, и как корпорации могут способствовать достижению этой цели?
- Достаточно ли содержащихся в настоящем документе политических рекомендаций для рассмотрения вопроса о конкурентоспособности экспорта МСП?

## СПРАВОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Chew Y and Yeung HW (2001). The SME advantage: Adding local touch to foreign transnational corporations in Singapore. *Regional Studies* 35 (5): 431–448.

Fujita M (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*. Boston/Dordrecht/London, Kluwer.

Katz J (1999). Reformas estructurales y comportamiento tecnológico. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Reformas Económicas series. LC/L.1170. Santiago de Chile.

Lall S (2000). Technological change and industrialization in the Asian newly industrializing economies: Achievements and challenges. In: Kim L and Nelson R. ed. *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge, Cambridge University Press.

Markusen A (1996). Sticky places in slippery spaces: A typology of industrial districts. *Economic Geography* 72: 293–313.

Metcalf JS, Ramlogan R and Uyarra E (2003). Economic development and the competitive process. Paper delivered at the Conferencia Internacional Sobre Sistemas de Inovação e Estrategias de Desenvolvimento para o Terceiro Milenio, November.

Meyer-Stamer J (1995). Micro-level innovations and competitiveness. *World Development* 23: 143–148.

OECD (2004a). Promoting SMEs for development. Background paper by the Secretariat. Second OECD Ministerial Conference on Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation. Istanbul/Paris, 3–5 June.

OECD (2004b). Facilitating SMEs' access to international markets. Background paper by the Secretariat. Second OECD Ministerial Conference on Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation. Istanbul/Paris, 3–5 June.

UNCTAD (2000a). TNC-SME linkages for development: Issues/experiences/best practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X. Bangkok, 15 February.

UNCTAD (2000b). Повышение конкурентоспособности МСП за счет развития связей. Совещание экспертов по вопросу о взаимосвязях между МСП и ТНК в интересах обеспечения конкурентоспособности МСП, Женева, 27-29 ноября. TD/B/COM.3/EM.11/2.

UNCTAD (2001a). Повышение конкурентоспособности МСП в развивающихся странах: роль финансирования, включая электронное финансирование, в развитии предпринимательства. Совет по торговле и развитию, Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию. Женева, 29 октября. TD/B/COM.3/EM.13/L.1.

UNCTAD (2001b). *World Investment Report 2001 : Promoting Linkages*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2002a). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2002b). Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала. Совет по торговле и развитию, Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию. Женева, 24-28 февраля. TD/B/COM.3/51.

UNCTAD (2002c). Финансирование технологий для МСП. Совет по торговле и развитию, Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию, Женева, 28-30 октября. TD/B/COM.3/EM.16/2.

UNCTAD (2003a). Варианты политики в интересах повышения конкурентоспособности МСП. Совет по торговле и развитию, Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию, Женева, 8-12 декабря. TD/B/COM.3/58 и TD/B/COM.3/58/Corr.1.

UNCTAD (2003b). Политика и программы в области развития и освоения технологий, включая роль ПИИ. Совет по торговле и развитию, Комиссия по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию, Женева, 9 июля. TD/B/COM.3/EM.18/2.

UNCTAD (2003c). *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.

UNCTAD (2004a). *World Investment Report 2004: The Shift towards Services*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2004b). Сан-Паульский консенсус, одиннадцатая сессия, 13-18 июня, Сан-Паулу, TD/410.

Willem Te Velde D (2002). Promoting TNC-SME linkages: The case for a global business linkage fund. Overseas Development Institute (ODI), International Economic Development Group, Meetings Series, Autumn.

-----