



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/69  
4 January 2005

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению  
деловой практики и развитию  
Девятая сессия  
Женева, 22-25 февраля 2005 года  
Пункт 3 предварительной повестки дня

**Связи, производственно-сбытовые цепи и внешние инвестиции<sup>1</sup>: модели  
интернационализации МСП развивающихся стран\***

**Записка секретариата ЮНКТАД**

---

<sup>1</sup> В настоящем исследовании речь идет лишь о внешних прямых иностранных инвестициях (ПИИ).

\* Настоящий документ был представлен в вышеуказанные сроки в силу технических задержек.

### Резюме

В Сан-Паульском консенсусе говорится, что ЮНКТАД следует продолжить свою работу по проблематике развития предпринимательства с учетом изменений в международной экономической среде и уделять особое внимание международным аспектам в целях выявления возможностей и препятствий в содействии экономическому развитию. В последние десятилетия процесс глобализации сильно изменил деловой климат, в котором приходится работать МСП в развивающихся странах, для которых международная конкурентоспособность становится все более важным условием для выживания. С точки зрения политики крайне важно понимать, при каких условиях фирмы развивающихся стран, и в частности МСП, могут воспользоваться плодами интернационализации и может ли это способствовать зарождению новых взаимовыгодных форм сотрудничества между странами Юга.

В настоящей проблемной записке рассматриваются ключевые изменения в сфере международного предпринимательства, позволяющие выявить важнейшие факторы, которые могут позволить фирмам из развивающихся стран повысить свою международную конкурентоспособность в условиях меняющегося делового климата и быстрого процесса глобализации. В записке рассматриваются возможности и опасности, возникающие в результате процесса глобализации для МСП из развивающихся стран, а также то, как они могут более эффективно использовать эти возможности, превращаясь в участников глобальной хозяйственной деятельности. В частности, в ней анализируются последние тенденции во внешней инвестиционной деятельности фирм из развивающихся стран, являющейся одним из способов получения доступа к стратегическим активам, технологии, квалифицированным кадрам, природным ресурсам и рынкам и повышения ими эффективности своей деятельности. В ней рассматриваются также возможные формы производственной кооперации при особом внимании к связям ТНК – МСП и глобальным производственно-сбытовым цепям.

*СОДЕРЖАНИЕ*

	<i>Стр.</i>
Введение .....	4
I. Глобализация и МСП: проблемы и возможности.....	5
II. Интернационализация фирм из развивающихся стран посредством внешнего размещения инвестиций .....	8
III. Участие в глобальных производственно-сбытовых цепях как путь развития потенциала местных МСП .....	17
Выводы .....	23
Справочная литература .....	25

### *Введение*

1. В Сан-Паульском консенсусе, принятом по итогам ЮНКТАД XI в июне 2004 года, который подтверждает положения Бангкокского плана действий, говорится, что ЮНКТАД должна оказывать помощь развивающимся странам в разработке и осуществлении активной политики, направленной на укрепление производственного потенциала и повышение международной конкурентоспособности (Сан-Паульский консенсус, пункт 49), поддерживая тем самым их усилия по привлечению ПИИ и получению от них большей отдачи.
2. В последние четыре года ЮНКТАД организовала целую серию совещаний экспертов по вопросам, связанным с конкурентоспособностью отечественных фирм, в частности МСП, в том числе с их экспортной конкурентоспособностью, с особым акцентом на развитие коммерческих связей. Систематизируя выводы этих совещаний, секретариат подготовил компендиум, озаглавленный "Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала". Одно из его важнейших положений заключается в том, что концепция конкурентоспособности носит системный характер и что конкурентные преимущества создаются главным образом благодаря целенаправленным коллективным действиям и политическим мерам не только на макро-, но и на микро- и мезоуровнях.
3. Конкурентоспособность можно определить как *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* (UNCTAD 2003a). Практический опыт говорит о том, что развивающиеся страны могут с успехом развивать экспорт сложной промышленной продукции и без кооперации с ТНК, если им удастся создать необходимую местную технологическую базу. В то же время в меняющихся международных условиях рост экспорта в будущем, возможно, будет происходить в рамках или вокруг ТНК и глобальных производственно-сбытовых цепей.
4. Интеграция в глобальные производственно-сбытовые цепи и налаживание связей с ТНК могут стать для отечественных компаний, и в частности для МСП, важным каналом получения доступа к таким важнейшим ресурсам, как финансы, технология и управленческие кадры. В то же время это может быть сопряжено с определенными рисками и издержками, которые должны устраняться посредством соответствующей политики и мер. Другим путем получения доступа к стратегическим ресурсам является размещение ПИИ фирмами развивающихся стран за рубежом.

5. В настоящем документе рассматриваются вопросы интернационализации деятельности фирм из развивающихся стран за счет экспорта ПИИ и участия в глобальных производственно-сбытовых цепях. После анализа потенциальных возможностей и опасностей, появляющихся у МСП из развивающихся стран в процессе глобализации, в нем рассматриваются последние тенденции во внешнем размещении ПИИ, в том числе вопрос о том, отличается ли этот вид инвестиционной деятельности от ПИИ, размещаемых фирмами из развитых стран, и открывает ли он реальную возможность для развития сотрудничества между странами Юга. В документе рассматривается и вопрос о том, как отечественные МСП, которые не встали на путь прямой интернационализации, могут получить доступ к глобальным рынкам посредством участия в глобальных производственно-сбытовых цепях.

### *I. Глобализация и МСП: проблемы и возможности*

6. В последние десятилетия глобализация коренным образом изменила условия конкуренции фирм во всем мире, как на международной, так и на внутренней арене. Новый международный климат открывает многочисленные возможности для доступа к новым технологиям, кадрам, рынкам капитала и товаров, получения экономии за счет масштабов производства и снижения транзакционных издержек и расходов на НИОКР. Снижение торговых барьеров благодаря либерализации и открытию торговли позитивно влияет на МСП, поскольку это облегчает их экспансию на международных рынках и участие в международной производственно-сбытовой кооперации и тем самым расширяет их возможности для роста.

7. В то же время МСП сталкиваются с постоянно обостряющейся конкуренцией как на внутреннем, так и на международном рынках. На внутреннем рынке им приходится конкурировать с импортом, новыми зарубежными инвесторами и растущими крупными отечественными фирмами. МСП могут сталкиваться также с обостряющейся конкуренцией между развивающимися странами за экспортные рынки, зарубежные инвестиции и ресурсы (Wignaraja 2003).

8. Способность МСП пользоваться плодами глобализации зависит от того, насколько они готовы к работе в новых рыночных условиях и обострению конкуренции на глобальном рынке. Как правило, МСП из развивающихся стран не очень готовы к этому, и сегодня плодами глобализации могут воспользоваться лишь немногие из них.

9. По мнению Вигнарайи (Wignaraja 2003) глобализация стимулирует экспорт и рост лишь 5-10 % всех МСП. Размер такой более конкурентоспособной и динамичной группы МСП неодинаков в разных развивающихся странах. В Восточной Азии доля динамичных МСП, по-видимому, выше, чем в других развивающихся регионах, а в Африке, Карибском бассейне, Центральной Америке и Южной Азии эта категория МСП гораздо более малочисленна.

10. Многие из барьеров, с которыми приходится сталкиваться МСП, существуют на национальном уровне. Политика в области конкуренции, нормативно-правовая база, телекоммуникационная структура, политика в области науки и образования - все эти факторы влияют на готовность МСП работать на глобальном рынке (OECD 2004). В то же время, хотя МСП имеют чрезвычайно важное значение для развивающихся стран, и не в последнюю очередь связи с их вкладом в занятость и рост, зачастую этот сектор игнорируется правительствами, которые отдают предпочтение более крупным фирмам (Dhungana 2003).

11. Хотя многие МСП в основном продолжают работать на отечественных рынках, растет и доля тех из них, которые выходят на международный уровень. МСП активнее участвуют в стратегических союзах и совместных предприятиях как с другими МСП, так и с более крупными транснациональными компаниями. Участие в такой кооперации позволяет МСП воспользоваться как гибкостью малого бизнеса, так и преимуществами, доступными лишь группам крупных компаний, такими как экономия за счет масштабов производства. Налаживание связей с ТНК и другими МСП открывает перед МСП из развивающихся стран широкие возможности для наращивания своего производства и ускорения роста. Связи с ТНК открывают им доступ к знаниям, новым технологиям и инвестициям.

12. Расширение присутствия ТНК на местных рынках развивающихся стран не всегда отвечает интересам МСП. Появление новых хозяйственных субъектов означает обострение конкуренции. Кроме того, ТНК не всегда закупают необходимые им товары и услуги у местных поставщиков. В Латинской Америке приобретение ТНК или их филиалами приватизированных предприятий в телекоммуникационном и энергетическом секторах привело к сворачиванию деятельности, а то и к закрытию инжиниринговых МСП и других предприятий, оказывающих вспомогательные коммерческие услуги. Либерализация торговли также позволяет некоторым зарубежным филиалам импортировать полуфабрикаты, закупаая их не у местных фирм, а у своих собственных или других крупных глобальных производственно-сбытовых структур. В результате частично или полностью утрачивается потенциал местных ТНК в сфере производства и услуг (Katz 2001).

13. Либерализация торговли означает и обострение международной конкуренции. Еще одна проблема состоит в том, что сохраняются высокие тарифы на многие товары, имеющие важное значение для МСП из развивающихся стран. Как свидетельствуют данные, с точки зрения положительных последствий для сектора МСП либерализация торговли не оправдала ожиданий даже в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Во многих странах возрос спрос на импортные товары в ущерб отечественным, а конкуренция заставила многие МСП прекратить свою деятельность (Dhungana 2003).

14. Либерализация финансовых рынков облегчает более крупным МСП доступ к международным рынкам капитала. Для большинства МСП в развивающихся странах доступ к источникам капитала продолжает оставаться серьезной проблемой, сильно осложняющей им повышение своей конкурентоспособности. Ограниченный доступ к капиталу связан не только с отсутствием информации о существующих возможностях, но и с небольшими размерами компаний, что осложняет им получение необходимых средств. Считается, что кредитование МСП сопряжено с высоким риском, что заставляет эти предприятия, как правило, платить гораздо более высокий процент, чем более крупные фирмы; во многих африканских странах ставка для них превышает 30% (Kwaku 2003). Кроме того, развивающиеся страны опасаются, что нормативная основа для управления капиталом и рисками – новый Базельский режим II окажет негативное влияние на и без того уже ограниченные возможности местных банков кредитовать МСП, поскольку для коммерческих банков будут устанавливаться более жесткие и ограничительные нормы кредитования (UNCTAD 2004a). Для улучшения финансового положения МСП, ориентирующихся на экспорт, и содействия расширению ими своей деятельности на глобальных рынках потребуются конкретные финансовые меры.

**Вставка 1**  
**Пример Латинской Америки**

Последствия, с которыми сопряжена либерализация торговли, можно продемонстрировать на примере бразильского автомобилестроительного сектора, где в результате либерализации импорта зарубежные филиалы при закупке необходимых им факторов производства стали в большей степени ориентироваться не на внутренний, а на мировой рынок. Число национальных МСП и более крупных производителей автомобильных частей снизилось с 2000 в 1990 году до 750 в 1993 году. Аналогичная тенденция наблюдается и в автомобилестроении Аргентины. Ряд латиноамериканских стран оказались в парадоксальной ситуации, приближаясь в сфере производства и дизайна к передовым международным технологическим рубежам и в то же время переходя от местного производства к сборке импортных частей (Katz 2001). Еще одним примером может служить Гвадалахара, быстрорастущая мексиканская агломерация ориентирующихся на экспорт филиалов ТНК в электронной промышленности.

По стопам некоторых ТНК – лидеров в сфере электроники последовал и целый ряд глобальных поставщиков. В одних случаях местные поставщики или субподрядчики из числа МСП не предлагали необходимых полуфабрикатов, тогда как в других - местные компании не смогли приспособиться к новым условиям конкуренции или были поглощены зарубежными инвесторами.

*Источник:* UNCTAD (2002a) Katz (2001).

15. К числу других серьезных проблем, мешающих интернационализации МСП, относятся нехватка ресурсов и неблагоприятный деловой климат. В первую очередь это касается Африки и Латинской Америки, где деловой климат не всегда способствует предпринимательству, а необходимые вспомогательные услуги, как правило, отсутствуют (UNCTAD 2002b). Кроме того, во многих развивающихся странах существующий деловой климат не позволяет малым фирмам вырасти в средние предприятия, располагающие более широкими возможностями для налаживания хозяйственных связей с более крупными фирмами и ТНК.

16. Еще одним серьезным препятствием является увеличение числа международных и корпоративных производственных стандартов, в которых определены требования к используемым технологиям, охране здоровья, качеству и экологическим параметрам. Такие стандарты превращаются в новый вид торговых барьеров, мешающих МСП из развивающихся стран расширять свою деятельность на международных рынках и ограничивающих их возможности становиться поставщиками ТНК.

## ***II. Интернационализация фирм из развивающихся стран посредством внешнего размещения инвестиций***

17. С 1980-х годов стала складываться новая тенденция - экспорт ПИИ из развивающихся стран. Она должна набирать силу по мере снижения барьеров для вывоза ПИИ из развивающихся стран. Это может открыть новую возможность для развивающихся стран, стремящихся к привлечению ПИИ, поскольку фирмы из развивающихся стран демонстрируют гораздо более высокую склонность к инвестированию в развивающихся странах, чем их партнеры из развитых стран. В то же время еще предстоит проанализировать реальные последствия этого явления.

18. Не все развивающиеся регионы в равной степени представлены в международных инвестиционных потоках. Бесспорно крупнейшим внешним инвестором является Азия (особенно Восточная и Юго-Восточная Азия), за ней следуют Латинская Америка и Африка (Южная Африка). В отличие от некоторых развивающихся стран, таких как Малайзия, Республика Корея, Китайская провинция Тайвань и Сингапур, которые уже закрепили свои позиции внешних инвесторов, другие страны, например Китай, Южная Африка и Чили, присоединились к их числу сравнительно недавно. Такие страны, как Индия, Мексика, Бразилия и Аргентина, чьи фирмы уже много лет занимаются инвестиционной деятельностью за рубежом, активизировали в 1990-х годах свою внешнюю инвестиционную деятельность после застоя 1980-х годов.



19. В работе Даннинга и его коллег (Dunning et al. 1996) описываются две волны ПИИ фирм из развивающихся стран. В ходе первой волны (1960-е и 1970-е годы) ведущие позиции занимали фирмы из Азии (Корея, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Индия) и Латинской Америки (Аргентина, Мексика, Бразилия), которые в основном стремились к повышению эффективности своей деятельности и завоеванию новых рынков главным образом в других развивающихся странах, чаще всего среди своих соседей. Вторая волна экспорта ПИИ из развивающихся стран началась в конце 1970-х годов, и на ее гребне оказались фирмы из Гонконга, Китайской провинции Тайвань, Сингапура и Кореи. В то же время уступали свои позиции – по крайней мере на начальном этапе – компании из Латинской Америки и Индии (Dunning et al. 1996).

20. В ходе этой второй волны коренным образом изменились как характер, так и мотивы экспорта ПИИ развивающимися странами, которые приобрели более ярко выраженный стратегический характер, стали вкладываться в активы и ориентироваться на развитые страны и развивающиеся страны в других регионах. Даннинг утверждает, что вторая волна экспорта ПИИ стала следствием либерализации рынков, глобализации хозяйственной деятельности и впечатляющего технического прогресса в рамках отдельных секторов, что не могло не отразиться на структуре мировой экономики. По его мнению, на гребне второй волны оказались те страны, которые продвинулись вперед по пути промышленного развития (ППР)<sup>2</sup>, добившись успехов в ускорении экономического роста, проведении структурной перестройки и обеспечении развития.

21. С начала 1990-х годов источником крупных внешних потоков ПИИ стали (или вновь стали) развивающиеся страны: страны Латинской Америки, такие как Аргентина, Бразилия, Чили и Мексика, а также Китай, Индия и Южная Африка. В наибольшей степени впечатляет пример Китая, который за очень короткий промежуток времени сумел стать одним из важнейших зарубежных инвесторов среди всех развивающихся стран.

---

<sup>2</sup> Модель ППР по Даннингу предполагает, что внешние и внутренние ПИИ страны отчасти зависят от уровня ее развития и что в своем экономическом развитии страны проходят несколько этапов (Dunning 1998).

**Вставка 2****Недавние тенденции в экспорте ПИИ из Китая**

Сегодня Китай является одним из крупнейших экспортеров ПИИ среди развивающихся стран, и его доля в общей сумме внешних ПИИ развивающихся стран растет очень быстро: с 0,2% в 1985 году она увеличилась до 4,3% в 2003 году (UNCTAD 2002b). Важнейшими движущими силами этого процесса является доступ к рынкам природных ресурсов, приобретение стратегических активов, таких как передовая технология и производственные ноу-хау, а также расширение китайского экспорта. Китай размещает свои зарубежные инвестиции по всему миру, хотя важнейшим направлением экспорта ПИИ из Китая по-прежнему является Северная Америка (Соединенные Штаты и Канада), на которую в 2001 году пришлось 22% всех одобренных китайских инвестиций. В то же время доля этого региона снизилась по сравнению с 1991 годом, когда она достигала 46%. У Китая появились важные новые адресаты для зарубежных инвестиций, в том числе субсахарская Африка, бывший советский блок, Ближний Восток и Латинская Америка.

Первоначально экспортом китайских ПИИ управляло государство, и право инвестировать за рубежом имели только те предприятия, которые принадлежали государству или управлялись им. После либерализации такой ограничительной политики в конце 1980-х годов право инвестировать за рубежом получили и негосударственные компании при условии наличия достаточного капитала, технических и операционных ноу-хау и подходящих партнеров для создания совместных предприятий. Нынешнее десятилетие отличается консолидацией китайской внешней стратегии. Предприятия легкой промышленности (например, производители текстильных изделий), а также производители машинно-технического и электрооборудования в первую очередь поощряются к созданию за рубежом обрабатывающих предприятий, которые могли бы перерабатывать китайское сырье или собирать изготовленные в Китае компоненты и тем самым поддерживать китайский экспорт.

В последнее время китайское правительство активно занимается созданием необходимых условий для налаживания стратегического партнерства с некоторыми латиноамериканскими странами. В ходе государственного визита китайского президента в Бразилию и Аргентину в ноябре 2004 года было объявлено о заключении многомиллиардных торговых и инвестиционных сделок. С Аргентиной было подписано соглашение о расширении сотрудничества в области нефти и газа, добычи полезных ископаемых, космических технологий, образования, туризма, железнодорожного транспорта и торговли. С Бразилией планируется налаживать сотрудничество и создавать современные предприятия в области добычи полезных ископаемых и нефти, выработки электроэнергии, производства мобильных телефонов, авиасообщения и торговли.

*Источник:* Wong and Chan (2003); UNCTAD (2003b); Economist Intelligence Unit (2004).

22. Обострение конкуренции все чаще заставляет компании ради сохранения или повышения своей конкурентоспособности осуществлять инвестиции на зарубежных рынках. Инвестирование за рубежом, открывающее фирмам из развивающихся стран

доступ к новым ресурсам, превратилось для многих предприятий в важный компонент их корпоративных стратегий. Для развивающихся стран-получателей такие инвестиции служат новым источником капитала и доступа к технологии и профессиональным знаниям.

23. В большинстве трудов, в которых анализируется влияние экспорта ПИИ фирмами из развивающихся стран на экономику принимающих развивающихся стран, речь идет лишь о двух упоминавшихся выше волнах. В то же время многие выводы этих ранних трудов не утратили своей актуальности. В этой связи, хотя большинство авторов и признает, что самые общие последствия размещения ПИИ фирмами из развивающихся стран в других развивающихся странах должны быть аналогичны последствиям притока ПИИ из развитых стран, некоторые специалисты указывают на специфические особенности таких инвестиций, в силу которых могут иметь место иные последствия.

24. Кумар, например, отмечает, что в силу ограниченности капитальных ресурсов, а также технического и управленческого потенциала фирм развивающихся стран, они зачастую нуждаются в таких партнерах в принимающих странах, которые могут предоставить им капитал и другие стратегические ресурсы и выступить в качестве посредников в отношениях с местными властями (Kumar 1982). Поэтому по сравнению с партнерами из развитых стран они в большей степени склонны к налаживанию связей с местными фирмами. На практике это ведет к более глубокой интеграции в местную экономику, которая может оказаться особенно полезной для развития местных МСП.

25. Помимо этого, фирмы из развивающихся стран могут обладать сравнительными преимуществами в использовании зрелых технологий и производстве товаров по конкурентным ценам. Поэтому передаваемые ими технологии, как правило, больше отвечают условиям развивающихся стран, поскольку они носят трудоемкий характер и могут быть эффективно адаптированы к местным факторам производства. Кроме того, сравнительные преимущества фирм из развивающихся стран в использовании таких зрелых технологий обычно невелики. Вследствие этого местные фирмы, желающие преодолеть свое отставание, могут легко догнать их, что может стать стимулом для местного технологического развития (Wells 1983; Kumar 1982). Наконец, по мнению Кумара, для принимающих стран условия передачи технологии фирмами из развивающихся стран более благоприятны, чем условия, предлагаемые фирмами из индустриальных стран.

26. В то же время фирмы из развивающихся стран могут и причинять неудобства принимающим странам. Например, из-за отсутствия возможностей для проведения НИОКР они могут быть не в состоянии непрерывно обеспечивать свои дочерние предприятия или своих партнеров по совместным предприятиям передовыми технологиями, соответствующими международным стандартам (Wells 1977). Признавая

весомость этого аргумента, Кумар вместе с тем указывает, что большинство крупнейших фирм из развивающихся стран добились заметного прогресса в обеспеченности новыми технологиями и, по всей видимости, будут и впредь стремиться к этому, чтобы выжить на рынке (Kumar 1982).

27. Некоторые авторы также утверждают, что фирмы из развивающихся стран, по крайней мере на начальных этапах своей внешней экспансии, активно нанимают на управленческие и технические должности не граждан принимающих стран, а экспатриантов, поскольку они еще не создали таких систем, какие используются фирмами промышленно развитых стран для передачи управленческих навыков своим сотрудникам (Kumar 1982; Lecraw 1977). В то же время Кумар утверждает, что на последующих этапах такое положение меняется по мере накопления опыта зарубежной деятельности и усиления нажима со стороны принимающих стран.

28. В целом, если абстрагироваться от позитивных или негативных последствий для принимающих развивающихся стран, рост фирм развивающихся стран и активизация их деятельности в развивающихся регионах планеты позволяют рассчитывать на укрепление экономических связей между развивающимися странами. По общему мнению, партнерские связи между фирмами из развивающихся стран будут укрепляться, а интеграция фирм менее развитых стран в производственно-сбытовые системы экспортеров инвестиций из стран Юга - расширяться. В то же время с точки зрения ПИИ в целом экспорт инвестиций из развивающихся стран не будет автоматически способствовать развитию предпринимательства в принимающих развивающихся странах. Вот почему в ракурсе политики требует углубленного анализа вопрос о том, каким образом развивающиеся страны могут воспользоваться притоком ПИИ из других развивающихся стран.

29. На потоки ПИИ из развивающихся стран, которые до начала 1990-х годов были ничтожно малы, в 2003 году приходилось свыше одной десятой совокупного мирового фонда и примерно 6% совокупных мировых потоков (соответственно 859 млрд. долл. США и 36 млрд. долл. США) (UNCTAD 2004b). Здесь традиционно доминируют ТНК. Однако в последнее время МСП стали превращаться и во внешних инвесторов, особенно в Азии, и их вклад в этой области становится все более важным фактором экономического роста (Cho 2003).

30. Данные об экспорте ПИИ со стороны МСП все еще довольно ограничены. Одной из стран, по которым имеются такие данные, является Республика Корея. В последние годы заметно возрос экспорт ПИИ со стороны МСП этой страны. Доля МСП, размещающих инвестиции за рубежом, увеличилась с 16% от общего числа подобных предприятий в 2000 году до 37,6% в 2002 году (OECD 2004).

31. Таким образом, можно считать, что в области ПИИ МСП дополняют ТНК, обеспечивая передачу производственных ресурсов и технологий, которые могут способствовать ускорению роста и повышению конкурентоспособности развивающихся стран (Cho 2003). Некоторые особенности, такие, как бóльшая гибкость и соответствие требованиям небольших общин, относительная трудоемкость технологий и более высокая адаптируемость к местным экономическим условиям, в некоторых случаях делают МСП более приспособленными для работы в условиях других развивающихся стран, чем ТНК (Dhungana 2003).

32. Благодаря размещению ПИИ, МСП могут повышать свою международную конкурентоспособность как у себя в стране, так и в принимающих странах. Такие инвестиции дают новые возможности и преимущества не только инвестирующим фирмам и их партнерам, но и другим компаниям благодаря наличию прямых и обратных связей, а следовательно, и перетоку технологий, знаний и производительности. Такие инвестиции помогают восполнить и "недостающее среднее звено", стимулируя рост средних предприятий. Как свидетельствуют данные, по сравнению с крупными предприятиями размещение ПИИ со стороны МСП может скорее обеспечить мультипликационный эффект благодаря наличию связей с местной экономикой (UNCTAD 1998). В то же время не следует забывать и о таких рисках, сопряженных с ПИИ со стороны МСП, как опасность вытеснения местных фирм из экономики принимающей страны в тех случаях, когда они не в состоянии выдержать конкуренцию, обостряющуюся с приходом зарубежных инвесторов.

**Вставка 3: Движущие силы экспорта ПИИ фирмами из развивающихся стран**

**Стремление осваивать и открывать новые рынки или получать доступ к зарубежным рынкам в обход торговых барьеров:** это характерно для торговых предприятий, работающих за рубежом на начальных этапах экономического развития страны, чья деятельность помогает стимулировать экспорт за счет организации сбыта и распределения в принимающих странах.

**Насыщение отечественного рынка:** это может стать следствием обострения конкуренции на отечественном рынке или резкого наращивания отечественного производственного потенциала.

**Обеспечение доступа к сырью и природным ресурсам:** речь идет об инвестициях в инфраструктуру (сеть автомобильных и железных дорог, портовое хозяйство), которые способствуют развитию торговли).

**Обострение ценовой конкуренции:** перед лицом обострения ценовой конкуренции фирмы из развивающихся стран могут переносить часть своих производственных объектов в развивающиеся страны с менее высокими издержками производства.

**Повышение конкурентоспособности на отечественном рынке:** наряду с "конкретными собственными преимуществами", повышение конкурентоспособности на отечественном рынке позволяет некоторым крупным предприятиям в развивающихся странах выходить за рамки национальных границ, с тем чтобы работать вблизи своей клиентуры и шире использовать возможности роста на зарубежных рынках.

**Потребность в глобальных сравнительных преимуществах:** чтобы стать конкурентоспособными на глобальном уровне, предприятия развивающихся стран могут идти по пути стратегического инвестирования в зарубежные активы, размещая некоторые производства на рынках крупных развитых стран с целью овладения передовой технологией, производственными ноу-хау и современными методами маркетинга и управления, а также для обхода протекционистских барьеров.

33. Некоторые из факторов, стимулирующих экспорт ПИИ из развивающихся стран, описываются по вставке 3 (на предыдущей странице).

34. По итогам изучения характеристик ПИИ, размещаемых азиатскими МСП, ЮНКТАД пришла к выводу (UNCTAD 1998), что мотивы для инвестирования за рубежом у МСП в основном такие же, как и у более крупных фирм, хотя тут и может несколько различаться сравнительная важность отдельных факторов. Такие факторы можно разбить на четыре основные группы: "подталкивающие" факторы (рост издержек производства на отечественном рынке), "притягивающие" факторы (возможности роста, менее высокие издержки производства, государственное стимулирование), управленческие факторы (наличие навыков и знаний, необходимых для успешной интернационализации) и, наконец, факторы "шанса" (нахождение в нужном месте в нужное время, предложение обслуживать зарубежного клиента или вступить в союз с зарубежным партнером).

35. В частности, к числу важнейших стимулов для зарубежного инвестирования со стороны МСП, относятся возможности осваивать новые и растущие рынки, а также снижать издержки производства. Весомую роль в решениях МСП инвестировать за рубежом также играют факторы "шанса" и управления. Как представляется, для средних предприятий особенно важное значение имеют факторы управления, а для малых – факторы "шанса". По сравнению с другими факторами, "подталкивающие" факторы, такие как рост издержек и обострение конкуренции на отечественном рынке, не столь сильно влияют на решения МСП инвестировать за рубежом. "Притягивающие" факторы, связанные с вмешательством государства (например, различные инвестиционные стимулы), представляются гораздо более важными для средних и крупных предприятий, чем для небольших фирм (UNCTAD 1998).

36. Кроме того, некоторые субподрядчики из числа МСП идут по стопам снабжаемых ими крупных предприятий, когда те решают интернационализировать свою деятельность и переезжают за рубеж. Сегодня многие ТНК поддерживают тесные связи со своими поставщиками. Таким образом, следуя за своими клиентами за рубеж, фирмы-поставщики, как правило, знают, что для их продукции уже налично рынок (Dhungana 2003).

37. Чаще всего МСП осуществляют свои инвестиции в рамках партнерских и кооперационных связей с уже существующими в принимающей стране местными МСП, в первую очередь в рамках совместных предприятий. Примерно половина зарубежных инвестиций МСП в Азии размещаются на основе создания партнерских связей или союзов (UNCTAD 1998). Не столь характерны самостоятельные инвестиции в новые проекты, поскольку для инвестирующих предприятий они, как правило, сопряжены с гораздо более высокими рисками и финансовыми обязательствами. Используя уже существующие местные предприятия, инвесторы получают доступ к местным знаниям и связям, а их местный партнер - к капиталу, технологиям и профессиональной подготовке. По сравнению с крупными фирмами МСП охотнее идут на развитие связей с местными предприятиями и на использование местных факторов производства. Они также чаще увязывают с принимающими странами свои стратегические и финансовые решения. К числу других факторов, имеющих большее значение для МСП, являются возможности для профессиональной подготовки неквалифицированной рабочей силы и местного управленческого звена, с тем чтобы предлагать продукцию, отвечающую требованиям местного рынка (UNCTAD 1998).

38. Менее крупные предприятия из развивающихся стран стремятся размещать инвестиции в соседних странах. Это объясняется, главным образом, такими факторами, как географическая близость и наличие культурных и этнических связей. Такие торговые, этнические и культурные связи предопределяют хорошее знание ситуации на соседних рынках. В то же время инвестирование на этих рынках позволяет МСП снизить большие расходы на сбор информации о зарубежных рынках (UNCTAD 2004b). Значительный рост межрегиональных инвестиционных потоков, особенно в форме совместных предприятий, наблюдается в Азии, причем рост таких потоков стимулируется и облегчается субрегиональными механизмами экономического сотрудничества, такими как АСЕАН (Dhungana 2003).

39. МСП, инвестирующие за рубежом, обычно относятся к числу предприятий, которые в большей степени стремятся к росту. Хотя доля таких предприятий в общем числе МСП невысока, они вносят весомый вклад в экономику. Зарубежной инвестиционной деятельностью будут скорее заниматься те МСП, которые уже имеют определенный

международный опыт. Исключения составляют высокотехнологичные МСП, которые несмотря на отсутствие международного опыта чаще других начинают размещать инвестиции за рубежом. Первым шагом к освоению зарубежных рынков обычно является экспорт и лицензирование. Судя по опыту, МСП, как правило, быстрее производят интернационализацию своей деятельности, чем крупные фирмы. Азиатские МСП налаживают международную деятельность с нуля в среднем в течение 0,7 лет, а крупные фирмы - в течение 3,9 лет (UNCTAD 1998). Поскольку ПИИ обычно являются последним этапом интернационализации МСП, для наращивания масштабов ПИИ со стороны МСП правительствам следует поощрять и другие формы международной хозяйственной деятельности.

40. МСП сталкиваются за рубежом с целым рядом барьеров и препятствий. Проблемы существуют как внутри самих фирм, так и в странах их происхождения и принимающих странах. Среди традиционных внутренних проблем можно назвать дефицит управленческого и международного опыта. К числу основных трудностей, с которыми сталкиваются инвесторы из числа МСП, относится нехватка информации об инвестиционных возможностях и местных условиях. Перед МСП серьезно встают и такие проблемы, как макроэкономическая неопределенность и коррупция, и от этих проблем и сопряженных с ними дополнительных издержек МСП страдают сильнее, чем более крупные фирмы.

41. К числу других факторов, сдерживающих и удорожающих хозяйственную деятельность, относятся недостаточная развитость инфраструктуры, в частности системы связи и транспорта, культурные различия и ограниченный доступ к финансированию. К тому же, МСП, как правило, незнакомы с нормативно-правовой системой регулирования инвестиционной деятельности, а существующий политический климат редко благоприятствует ПИИ со стороны МСП. Другим важным препятствием для МСП являются трудности с поиском подходящих партнеров. Поскольку большинство МСП, инвестирующих за рубежом, ищут местных партнеров именно из числа МСП, важно, чтобы принимающие страны поощряли развитие сектора МСП, с тем чтобы местные предприятия имели возможности для создания союзов или совместных предприятий с инвестирующими зарубежными МСП (Cho 2003; UNCTAD 1998).

42. В то же время некоторые страны стали облегчать интернационализацию МСП, меняя политику и нормы регулирования в интересах менее крупных фирм. Например, в таких странах, как Индонезия, Малайзия и Таиланд, были упразднены требования к минимальному размеру иностранных инвестиций. Такие минимальные требования практиковались во многих странах отчасти для защиты отечественных МСП от зарубежной конкуренции. С целью сокращения числа формальностей создаются также



единые агентства, сочетающие в себе все функции по поощрению ПИИ (Cho 2003; UNCTAD 1998).

43. Для того чтобы экспорт инвестиций МСП нарастал и давал отдачу, важно, чтобы на самих предприятиях, а также на правительственном и международном уровне прилагались усилия к созданию такого делового климата, который благоприятствовал бы деятельности МСП и их развитию. Меры должны приниматься как в странах базирования, так и в принимающих странах. Страны базирования могут стимулировать ПИИ со стороны МСП, обеспечивая отечественные предприятия такими факторами, как необходимые кадры, финансовые услуги, стимулы и достоверная информация о деловых возможностях. Принимающим странам важно разрабатывать и претворять в жизнь политические меры, благодаря которым МСП превращались бы в хороших партнеров для инвестиционной деятельности, а также предоставлять зарубежным инвесторам доступ к хорошо функционирующей инфраструктуре и доступ к необходимым услугам и информации. Немалое значение имеет и развитие сотрудничества между правительствами. И тут важную роль призваны сыграть международные организации (UNCTAD 1998).

### ***III. Участие в глобальных производственно-сбытовых цепях как путь развития потенциала местных МСП***

44. Как отмечалось в предыдущем разделе, инвестирование за рубежом как один из путей создания и укрепления конкурентного потенциала требует, чтобы МСП уже располагали сравнительно передовым технологическим потенциалом. В то же время многие фирмы развивающихся стран не имеют такого потенциала. Для этих компаний одна из возможностей выгодно участвовать в глобальной экономике заключается в интеграции в международные производственно-сбытовые цепи.

45. Производственно-сбытовые цепи представляют собой сети сотрудничающих фирм полного цикла, который начинается с этапа концептуальной разработки и проектирования, проходит через промежуточные производственные этапы и завершается поставкой конечному потребителю, а если надо, то и последующей утилизацией. Производственно-сбытовые цепи не ориентируются на процессы исключительно в рамках единичной компании; они включают компании, расположенные в разных местах и объединенные в одну цепочку. Связь конкретных поставщиков и покупателей в единую систему облегчает обмен информацией о рынках, эффективную организацию производства и логистику. В идеале покупатели обеспечивают крупный портфель заказов и стабильность с точки зрения требуемого им качества и предлагаемых цен (Humphrey 2004).

46. Каждое звено цепи привносит в конечный продукт определенную добавленную стоимость. Поскольку производственно-сбытовые цепи не ориентируются лишь на физическую переработку факторов производства в рамках одной фирмы, они открывают возможность для получения экономической отдачи в рамках различных звеньев производственно-сбытовой цепи. Хотя экономическая отдача обеспечивается в первую очередь за счет производства, все более важное хозяйственное значение начинают играть такие внепроизводственные этапы, как проектирование, совершенствование товара, создание торговой марки и маркетинг (Kaplinsky 2000; UNIDO 2001).

47. Для производителей в рамках производственно-сбытовой цепи важная задача заключается в том, чтобы определить, как и где (на каких рынках) им следует работать с целью максимального использования возможностей, открывающихся благодаря глобализации. Во многих случаях фирмы уже работают на глобальных рынках, хотя и на очень низком уровне с точки зрения добавленной экономической стоимости. Для развития своего конкурентного потенциала они должны постоянно совершенствовать свою деятельность и увеличивать ее отдачу. Это довольно сложное дело, однако в процессе совершенствования своей деятельности МСП могут полагаться не только на свои силы. Огромное значение имеет для ТНК наличие базы конкурентоспособных поставщиков различных факторов производства, и в процессе совершенствования МСП своей деятельности им зачастую помогают крупные компании-покупатели. Во вставке 4 (на следующей странице) приводится пример, как крупнейшая автомобилестроительная компания Индии "Тата моторс" помогает совершенствовать деятельность МСП на базе специальной программы.

48. Поиск правильных путей вхождения в производственно-сбытовые цепи с максимальной выгодой для себя не всегда прост. По мнению Каплински и Морриса (Kaplinsky and Morris (2001)), есть два основных пути интеграции МСП в глобальную экономику: "путь прогресса" и "путь отсталости". Путь отсталости представляет собой путь "роста в нищете". Это происходит тогда, когда несмотря на активизацию хозяйственной деятельности происходит снижение доходов фирм (например, когда рост экспорта обеспечивается за счет снижения заработной платы или когда падение экспортных цен опережает рост объема экспорта).

49. Эмпирические данные говорят о том, что экспансия на глобальных рынках ухудшает положение многих фирм. Аналогичным образом, в ряде случаев несмотря на рост общей экономической активности происходит ухудшение условий торговли для стран. В этих случаях основная проблема заключается в том, что, оперируя на высококонкурентных

рынках, фирмы зачастую специализируются на операциях, где создается низкая добавленная стоимость. Барьеры для проникновения на эти рынки, как правило, невысоки, и по мере обострения конкуренции фирмы оказываются в чрезвычайно уязвимом положении: "изнурительная" конкурентная борьба ведет к эрозии доходов (UNIDO 2001). Когда все больше фирм могут при очень низких затратах трансформировать материальные факторы производства в высококачественную продукцию, они вынуждают друг друга то и дело снижать цены, что ведет к ухудшению условий экспорта для производителей из развивающихся стран (Kaplinky 2000).

50. С другой стороны, имеются и примеры того, когда фирмы, регионы или страны сильно выигрывают от снижения глобальных торговых барьеров. К числу основных бенефициаров относятся Восточная Азия (после 60-х годов), а также Китай и Индия (после 1980 года) (Kaplinky and Morris (2001)). Эти страны сумели пойти по "столбовому пути" интеграции в глобальную экономику, и их фирмы, как правило, успешно ведут конкурентную борьбу на все более глобализирующихся рынках.

51. Следует четко понимать, что работа в таких звеньях цепочки, где создается больше добавленной стоимости, значительно снижает уязвимость фирм. По сути дела, способность к новаторству и постоянному совершенствованию товаров и процессов выступает в качестве одной из предпосылок для выгодного участия в деятельности международных производственно-сбытовых цепей. В то же время, говоря о совершенствовании деятельности МСП в контексте таких цепей, следует помнить и о том, что такое совершенствование может предполагать как реорганизацию деятельности в рамках каждого из звеньев, так и возможное перераспределение функций между различными звеньями цепи.

**Вставка 4: Опыт совершенствования производственно-сбытовой цепи компании "Тата Моторс"**

Созданная в 1945 году компания "Тата Моторс Лимитед" (ТМЛ) является сегодня крупнейшей автомобилестроительной компанией в Индии. Она осуществляет сборочные операции в Бангладеш, Малайзии и Южной Африке и экспортирует свою продукцию более чем в 70 стран Европы, Африки, Южной Америки, Ближнего Востока, Азии и Австралии. В последнее время экономика Индии переживает структурные изменения в русле перехода от регулируемой экономики, для которой характерно замещение импорта, вертикальная интеграция и ограниченный отечественный потенциал, – к открытой экономике, в рамках которой фирмы будут все чаще прибегать к аутсорсингу как основной стратегии получения сравнительных преимуществ. Такие изменения оказывают сильное воздействие на автомобилестроительную промышленность, где важнейшим фактором сохранения фирмами своей конкурентоспособности стала концепция производственно-сбытовых цепей, включая их организацию и управление ими.

Например, ТМЛ сильно увеличила не только количественный объем, но и стоимостной компонент частей, приобретаемых в рамках аутсорсинга. Эволюционировала стратегия компании: с вынесения в предлиберализационный период за рамки компании – на основе отношений субподряда – некоторых видов деятельности и операций она переросла в начале 90-х годов в аутсорсинг частей и узлов. Сегодня поставщики компании участвуют и в развитии систем и технологий.

Поскольку ТМЛ не может сохранить свои конкурентные преимущества, не опираясь на базу конкурентоспособных продавцов, с целью обеспечить эффективное функционирование всех звеньев производственно-сбытовой цепи был выработан триединый подход к развитию и совершенствованию работы поставщиков компании:

- поощрение глобальных технологических партнерских связей, включая участие в разработке товаров;
- расширение возможностей и функций поставщиков с точки зрения влияния на качество, производительность и издержки производства;
- создание новых коммерческих возможностей (рационализация деятельности продавцов за счет ликвидации неконкурентоспособных фирм и поощрения деятельности конкурентоспособных предприятий).

Кроме того, деятельность по совершенствованию базы поставщиков ТМЛ из числа МСП включает следующие элементы: объявление статуса поставщика, техническая поддержка процесса развития, а также помощь в вопросах качества, руководство проектами, инструментальное обеспечение, финансирование, подготовка кадров, гарантирование бизнеса и сырьевой базы. ТНК постоянно контролируют качество товаров и процессов своих поставщиков.

Поставщики компании "Тата Моторс" из числа МПС извлекла огромную пользу от этой программы. Совершенствование их деятельности помогло им не только быстрее расти, но и лучше управлять циклическим характером работы автомобилестроительной отрасли и не так болезненно переживать спады.

*Источник:* Сообщения Радви Канта и Бикаша Мухерджи (ЮНКТАД, Совещание экспертов по стимулированию конкурентоспособности экспорта МСП (Женева, 2004 год).

52. Чтобы лучше уяснить возможности и перспективы совершенствования, которые обеспечивают для МСП производственно-сбытовые цепи, необходимо помнить, что такие цепи неоднородны и что возможности получения рентного дохода разными сторонами различаются в зависимости от цепи. В то же время в тех случаях, когда хозяйственные субъекты сталкиваются с угрозой конкуренции, они имеют с своим распоряжении четыре пути, которые вовсе не взаимоисключают друг друга (Kaplinsky 2000):

а) совершенствование процессов; б) совершенствование товаров; в) функциональное совершенствование; и д) совершенствование цепи.

53. В отличие от совершенствования процессов, предполагающего повышение эффективности внутрифирменных процессов (благодаря реорганизации производственной системы или внедрению новых технологий, фирмы могут эффективнее трансформировать материальные факторы производства в производимую продукцию), под совершенствованием товаров понимается процесс улучшения старой продукции или выпуска на рынок новых товаров, т.е. переход к производству более передовой продукции с более высокой добавленной стоимостью.

54. Хотя концепции совершенствования процессов и товаров легче всего поддаются пониманию, они едва ли могут дать производственно-сбытовой цепи ощутимую отдачу. Как говорит опыт, даже в случае совершенствования фирмами своей деятельности их дальнейшая специализация в рамках тех звеньев производственно-сбытовой цепи, где существует острая конкуренция, повышает опасность того, что такая концентрация приведет к "росту в нищете". Совершенствование процессов и функций следует рассматривать как необходимое условие для сохранения конкурентоспособности или расширения участия в глобальной экономике, а также как трамплин для дальнейшего совершенствования всей производственно-сбытовой системы.

55. Под функциональным совершенствованием понимается увеличение добавленной стоимости за счет освоения новых или отбраковки уже существующих функций с целью повышения общего профессионального уровня деятельности фирмы. Функциональное совершенствование несколько сложнее совершенствования процессов и товаров, поскольку оно предполагает не только изменения комплекса различных видов деятельности в рамках того или иного конкретного звена, но и возможный переход в другие звенья производственно-сбытовой цепи (UNIDO 2001). Как отмечалось выше, поскольку в создании экономической ренты акцент сместился с производства на внепроизводственные виды деятельности, такие как проектирование, совершенствование товаров и маркетинг, переход в другие звенья цепи, где создается больше добавленной стоимости, безусловно, является эффективным путем развития местных фирм (Kaplinsky 2000).

56. В то же время существующие барьеры в рамках цепи порой слишком низки для того, чтобы стимулировать совершенствование фирм. В таких случаях оптимальным путем для фирм является совершенствование всей цепи. В рамках этого процесса фирмы могут использовать потенциал, накопленный в одном секторе, для перехода в другой сектор. Такое межсекторальное совершенствование стало одной из характерных особенностей процесса индустриализации Китайской провинции Тайвань. Некоторые тайваньские фирмы переориентировались с производства транзисторных радиоприемников на изготовление калькуляторов или, опираясь на свой опыт производства телевизоров,

перешли на выпуск мониторов для персональных компьютеров, портативных компьютеров и, наконец, WAP-телефонов (Pietrobelli and Rabellotti 2004).

57. Функциональное совершенствование и совершенствование цепи, несмотря на их сложность, являются для МСП наилучшим путем расширения своих конкурентных возможностей. Здесь могут возникать и определенные трудности, поскольку масштабы совершенствования, особенно когда речь идет о переходе в другие звенья производственно-сбытовой цепи, где создается больше добавленной стоимости (например, маркетинг или проектирование), зачастую сильно зависят от того, каким образом и насколько централизованно осуществляется управление работой цепи. Функционирование глобальных производственных цепей все чаще координируется ведущими фирмами (главным образом покупателями), которые не только решают, какие компании можно включить в цепь, но и определяют условия, которые должны соблюдать производители, чтобы участвовать в работе этих цепей; осуществляют мониторинг стандартов; и помогают производителям в их соблюдении.

58. Поскольку области, где существует возможность для получения крупного рентного дохода, в большинстве случаев надежно защищаются крупными и влиятельными глобальными покупателями, МСП может быть довольно сложно проникать в эти сферы хозяйственной деятельности (Kaplinsky 2000). В то же время, хотя проекты совершенствования деятельности как внутреннего, так и межотраслевого характера довольно трудно поддаются реализации, примеры "ТАТА" и тайваньских фирм говорят о возможности такой формы совершенствования.

59. Наконец, как свидетельствуют данные, участие в глобальных производственно-сбытовых цепях открывает перед МСП новые возможности для выгодной интеграции в глобальную экономику. В то же время участие в деятельности таких цепей не дает автоматических выгод. МСП должны действовать активно и постоянно изыскивать возможности для совершенствования своей деятельности с учетом того обстоятельства, что, поскольку деятельность производственно-сбытовых цепей все чаще координируется ведущими фирмами, именно эти фирмы как раз и определяют не только компании, которые достойны войти в такие цепи, но и как им надлежит совершенствовать свою деятельность. Для укрепления позиций МСП в глобальных производственно-сбытовых цепях требуются совместные усилия правительств, фирм, играющих ведущую роль в таких цепях, МСП и многосторонних организаций.

60. В этой связи правительства могут играть многофункциональную роль, начиная с информирования производителей об опасностях и возможностях работы с конкретными производственно-сбытовыми цепями и кончая оказанием им помощи во вхождении в такие цепи и использованием конкретных политических инструментов для содействия

процессу совершенствования работы производственных систем как на внутреннем уровне, так и в их взаимодействии друг с другом (Kaplinky 2000).

61. Поскольку фирмам, управляющим работой производственно-сбытовых цепей, крайне важно опираться на конкурентоспособную базу поставщиков, они должны обеспечивать эффективное функционирование цепи. Пример компании "Тата моторс" говорит о том, что одним из эффективных путей создания надежной базы поставщиков может стать выделение средств на совершенствование знаний и навыков, что даст в руки МСП необходимые инструменты для постоянного наращивания своей конкурентоспособности.

62. Наконец, международное сообщество может помочь совершенствованию деятельности МСП посредством разработки и содействия осуществлению программ развития партнерских связей между МСП, ТНК, правительствами и международными организациями в интересах непрерывного диалога между всеми заинтересованными сторонами. Кроме того, оно может снабжать их необходимой информацией (например, рыночная и отраслевая информация), а также предлагать свой экспертный опыт в конкретных областях (UNIDO 2001).

### ***Выводы***

63. Новый международный климат открывает новые возможности перед фирмами из развивающихся стран. В то же время воспользоваться этими возможностями пока смогла лишь очень небольшая доля МСП. Многим из них становится все труднее успешно конкурировать как на внутреннем, так и на международном рынках. И поэтому нужна соответствующая политика по интернационализации сектора МСП в развивающихся странах.

64. Традиционно считается, что сравнительные преимущества развивающихся стран кроются в обеспеченности природными ресурсами и дешевизне рабочей силы. В новых условиях конкурентной борьбы, формирующихся в процессе глобализации и либерализации, характер сравнительных преимуществ смещается в сторону ключевых производственных функций, приобретающих все более наукоемкий характер во всех секторах экономики.

65. В частности, необходимо лучше понять, почему одни компании или страны, стремясь к повышению своей конкурентоспособности, избирают "путь прогресса", а другие нет, и какие возможности имеются у фирм из развивающихся стран для совершенствования ими своей деятельности с целью извлечения рентабельных доходов и достижения устойчивого роста. В этой связи необходимо уточнить роль партнерских связей между государственным и частным секторами (включая международное

сообщество), а также условия, при которых ведущие фирмы идут на создание местных производственных систем и установление долгосрочных связей с поставщиками.

66. Во многих развивающихся странах процесс глубокой либерализации, дерегулирования и приватизации наглядно продемонстрировал (не снизившуюся, а) возросшую потребность в политическом вмешательстве на микро-, мезо- и макроуровнях. В частности, необходимы экстренные меры для устранения структурных несоответствий в промышленном секторе, для реинтеграции работников из неформального сектора в формальный, а также для преодоления отставания в производительности и технологической оснащенности между МСП и крупными отечественными и зарубежными фирмами.

67. Необходимо также глубже изучать характер процесса интернационализации фирм из развивающихся стран, последние тенденции в сфере зарубежной инвестиционной деятельности развивающихся стран и позитивное влияние, которое могут оказать на процесс экономического развития сбор данных на микроуровне, анализ потенциала технологического роста фирм из принимающих стран, а также оценка условий для создания совместных предприятий и заключения кооперационных соглашений между компаниями стран Юга. Наконец, необходимо четче определить, какие ограничения устанавливают международные соглашения в политическом отношении и какие возможности для маневра, помимо (экспортных) субсидий и стимулов, остались у правительств развивающихся стран для повышения международной конкурентоспособности отечественных компаний.



*Справочная литература*

- Cho J-W (2003).** Foreign Direct Investment: Determinants, Trends in Flows and Promotion Policies. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific No. 1*, ESCAP, United Nations publication, New York.
- Dhungana BP (2003).** Strengthening the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in the Globalization Process: Prospects and Challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific No. 1*, ESCAP, United Nations Publication, New York.
- Dunning JH (1988).** *Explaining International Production*. Unwin Hyman, London.
- Dunning JH, van Hoesel R and Narula R (1996).** "Explaining the 'New' Wave of Outward FDI from Developing Countries: the Case of Taiwan and Korea," Research Memoranda 009. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Economist Intelligence Unit (2004).** Brazil/Argentina: China's long-term commitment. *Business Latin America*, 15 November.
- Humphrey J (2004).** *Upgrading in Global Value Chains*. Policy Integration Department, World Commission on the Social Dimension of Globalisation, Working Paper 82. International Labour Office Geneva.
- Kaplinsky R (2000).** *Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?* Institute of Development Studies, Working Paper 110, Sussex.
- Kaplinsky R and Morris M (2001).** *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies, Sussex.
- Katz J (2001).** Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. Serie Desarrollo Productivo No. 103, LC/L.1578-P/E. ECLAC, July.
- Kumar K (1982).** Third world multinationals: A growing force in international relations. *International Studies Quarterly* 26 (3): 397–424.
- Kwaku K (2003).** Enhancing capacities of small and medium enterprises for inter-firm and cross-border business: Lessons from COMESA/SADC Regions for Rest of Africa. International Conference on Trade and Investment. Maximising the Benefits of Globalisation for Africa. Dakar, Senegal, 23-26 April. OECD.
- Lecraw DJ (1977).** Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers* 29 (3): 442–457.
- OECD (2004).** *Facilitating SMEs Access to International Markets*. OECD Publications, Paris.
- Pietrobelli C and Rabelotti R (2004).** Competitiveness and Upgrading in Clusters and Value Chains: The Case of Latin America. The DTI/UNIDO Competitiveness Conference, An Institutional Approach to Competitiveness - The Critical Role of Institutions at the National and Regional Level. Pretoria, South Africa, 7–11 June.
- UNCTAD (1998).** *Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia*. Geneva.
- 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).** Взаимосвязи между МСП и ТНК в интересах обеспечения конкурентоспособности МСП. Итоговый документ Совещания экспертов. TD/B/COM.3/EM.11/L.1, Женева.
- UNCTAD (2003a).** Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала. TD/B/COM.3/51/Corr.1.
- UNCTAD (2003b).** China: An emerging FDI outward investor. Press release, UNCTAD/PRESS/EB/2003/08. 4 December.
- UNCTAD (2004a).** Стимулирование конкурентоспособности экспорта МСП. Проблемная записка секретариата ЮНКТАД. TD/B/COM.3/EM.23/2. Женева.
- UNCTAD (2004b).** *World Investment Report 2004*. Geneva.
- UNIDO (2001).** *Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development*. Сектор развития частного сектора, ЮНИДО.
- Wells L (1977).** The Internationalization of firms from the developing countries. In Tamir Agmon and Charles P. Kindleberger (eds.), *Multinationals from Small Countries*. MIT Press, Cambridge.
- Wells L (1983).** *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investments from Developing Countries*. MIT Press, Cambridge.
- Wignaraja G (2003).** Promoting SME Exports from Developing Countries. Paper presented at the Regional Workshop on Trade Capacity Building and Private Sector Development in Asia. OECD and Government of Cambodia, Phnom Penh, 2–3 December.
- Wong J and Chan S (2003).** China's outward direct investment: Expanding worldwide. *China: An International Journal*. September: 273–301.

-----