



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.28/3
22 December 2006

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию

Совещание Группы экспертов по передовой

практике и возможным направлениям политики

в области поощрения деловых связей между МСП и ТНК

Женева, 6-8 ноября 2006 года

**ДОКЛАД О РАБОТЕ СОВЕЩАНИЯ ГРУППЫ ЭКСПЕРТОВ ПО ПЕРЕДОВОЙ
ПРАКТИКЕ И ВОЗМОЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ
ПООЩРЕНИЯ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ МСП И ТНК,**

проходившего во Дворце Наций в Женеве

6-8 ноября 2006 года

СОДЕРЖАНИЕ

| Глава | Стр. |
|-----------------------------------|-------------|
| I. РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ | 3 |
| II. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ | 14 |
| Приложение | |
| УЧАСТНИКИ..... | 16 |

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

1. Основное внимание на Совещании экспертов было уделено развитию и эффективному налаживанию деловых связей. Эксперты согласились с необходимостью в активизации сотрудничества на уровне политики и практическом уровне в целях создания благоприятных условий для развития отечественных предприятий. Участники Совещания рассмотрели также роль ЮНКТАД и доноров в осуществлении программ технической помощи на основе использования партнерских связей между транснациональными корпорациями и малыми и средними предприятиями. Эксперты отметили, что все программы по поощрению связей содержат элемент расширения производственно-сбытовых возможностей, и указали на полезную роль, которую играют содействующие учреждения в укреплении потенциала компаний-поставщиков. Эксперты с удовлетворением отметили высокий профессиональный уровень приглашенных специалистов и оригинальные идеи участников от частного сектора. На Совещании были определены ключевые факторы успеха в области развития предприятий на основе налаживания деловых связей, благодаря которым могут быть преодолены трудности, стоящие перед развивающимися и особенно наименее развитыми странами.

Роль политики

2. Эксперты согласились с необходимостью использования систематического подхода к проведению политики, направленной на налаживание связей в развивающихся странах. Под этим подразумеваются, в частности, улучшение общего инвестиционного климата и принятие конкретных мер политики, нацеленных на развитие связей. Нормативно-правовая и институциональная среда, в которой действуют фирмы, влияет на их способность наращивать производительность труда за счет оптимального распределения вводимых ресурсов, передачи технологии и возможности генерировать побочные эффекты. В большинстве стратегических инициатив в этой области акцент делается на горизонтальных мерах политики, связанных, в частности, с налогообложением, инфраструктурой, снижением степени бюрократизации, охраной интеллектуальной собственности, политикой в области конкуренции, финансированием и другими областями, влияющими на общую конкурентоспособность экономики страны. Один эксперт указал на необходимость реализации усилий для уменьшения бюрократического бремени, ложащегося на частный сектор, в частности потому, что бюрократические издержки оказываются значительно более обременительными для малых и средних предприятий (МСП), чем для более крупных фирм. Было отмечено, к примеру, что 45% южноафриканских неформальных МСП хотели бы действовать в рамках формального

сектора экономики, но все упирается в нормативно-административные требования. Содействовать развитию связей может также стабильный и благоприятный тарифный режим.

3. Эксперты указали на важную роль инвестиций в укреплении производственного потенциала. Инициативу "Помощь в интересах торговли" следует нацелить на интеграцию инвестиционного компонента, а это должно подразумевать проведение политики, направленной на поощрение передачи технологии, развитие предпринимательства и укрепление производственных цепочек. На Совещании были представлены рекомендации, изложенные в принятом незадолго до этого докладе Целевой группы ВТО по инициативе "Помощь в интересах торговли". ЮНКТАД следует активно участвовать в инициативе "Помощь в интересах торговли".

4. Эксперты согласились с тем, что полезную роль в поощрении связей играют определенные меры политики. К таким мерам относятся привлечение стратегических прямых иностранных инвестиций и расширение возможностей для их освоения, а также укрепление конкурентоспособности национальных предприятий. Например, в Малайзии надлежащая институциональная поддержка и разработка специальной программы налаживания промышленных связей содействовали успешному развитию деловых связей в этой стране. Правительство Малайзии обеспечило стимулы к укреплению промышленных связей и финансирование для разработки технологий, создало центры повышения квалификации и реализовало другие инициативы по таким направлениям, как информационное обеспечение, поиск деловых партнеров и трансграничные инвестиции, в целях расширения возможностей малайзийских предприятий в плане налаживания и углубления деловых связей с филиалами иностранных компаний в стране, а возможно и за рубежом.

5. Эксперты отметили, что в некоторых случаях МСП развивающихся стран доказали, что они могут сами стать глобальными игроками и тем самым содействовать укреплению местного потенциала в рамках сотрудничества по линии Юг-Юг. ЮНКТАД следует оказывать содействие в обеспечении более глубокого понимания условий, при которых потенциальные выгоды от внешних инвестиций развивающихся стран могут быть доведены до максимума, а факторы риска сведены к минимуму в целях повышения конкурентоспособности предприятий. Было отмечено также, что поставщикам приходится сталкиваться с возросшей конкуренцией и зачастую они вынуждены выступать в роли региональных или глобальных поставщиков в рамках сетей ТНК.

6. Еже одной важной областью в развитии деловых связей является укрепление партнерских взаимоотношений между государственным и частным секторами. Сюда

можно отнести договоренности о развитии диалога между государственным и частным секторами и учет отраслевых нужд при разработке политики, обеспечение большей целенаправленности политики в отношении МСП и проведение информационно-пропагандистской работы. Организации предпринимателей - такие, как торговые палаты, отраслевые клубы, бизнес-форумы - должны взять на себя ведущую роль в активизации сотрудничества между крупными фирмами в деле поощрения стандартизации норм безопасности, экологических требований и других требований, относящихся к поставщикам. Повышение уровня осведомленности и развитие диалога между различными заинтересованными сторонами на общенациональном и местном уровнях, включая муниципалитеты и заинтересованные стороны из частного сектора, могут принести положительные результаты в деле решения сиюминутных практических проблем, а также более масштабных проблем, касающихся нормативно-правовой среды и инвестиционного климата.

7. Такое развитие предпринимательства, которое обеспечивается программой ЭМПРЕТЕК, зарекомендовало себя весьма полезным с точки зрения формирования культуры преобразований и правильной ориентации взглядов предпринимателей за счет повышения их квалификации и заинтересованности и более ответственного отношения к работе. Эксперты признали исключительно важную роль предпринимательства и отметили эффективность программы ЭМПРЕТЕК во многих странах. ЭМПРЕТЕК представляет собой комплексную программу ЮНКТАД в области укрепления потенциала, призванную оказывать помощь перспективным предпринимателям в создании новаторских и конкурентоспособных на международном уровне МСП на основе предоставления услуг по специализированной подготовке предпринимательских кадров и консультативных услуг. Эксперты с удовлетворением отметили развертывание региональной сетевой инициативы "ЭМПРЕТЕК - Африканский форум" в целях укрепления программы ЭМПРЕТЕК в Африке - инициативы, согласованной на Международном совещании директоров ЭМПРЕТЕК, состоявшемся в Женеве 1-3 ноября 2006 года.

Эта инициатива предусматривает выявление наиболее оптимальных путей мобилизации ресурсов, принятие эффективной стратегии в области связи и маркетинга, консолидацию существующих программ и создание новых программ в Африке. Эксперты призвали ЮНКТАД активизировать ее усилия по укреплению и расширению программы ЭМПРЕТЕК и предложили партнерам по процессу развития обеспечивать соответствующую поддержку.

8. Эксперты отметили существующую на уровне предприятий потребность в расширении и качественном совершенствовании возможностей МСП, с тем чтобы они

могли стать эффективными партнерами для ТНК. Потенциал освоения и производственные возможности в значительной мере зависят от взаимодействия с той средой, в которой фирмы осуществляют свою деятельность, т.е. от наличия образованных людей с управленческими и техническими знаниями, от качества базовых государственных услуг и инфраструктуры (университеты, диверсифицированный финансовый сектор, специализированные исследовательские и учебные заведения и т.д.) и от основополагающей системы стимулирования соответствующих учреждений. Развитие территориально-производственных комплексов, "картирование" сбытовых цепочек и сетевое объединение фирм могут содействовать развитию связей с более крупной группой фирм, создавая возможности для получения экономии за счет эффекта масштаба и обеспечивая эффективную отдачу.

9. Бизнес-школы также могут играть полезную роль в содействии развитию связей между ТНК и МСП за счет оказания помощи МСП в углублении их знаний о программах налаживания связей, развитии людских ресурсов и совершенствовании управленческих возможностей. В одной из бизнес-школ в Бразилии был осуществлен проект, обеспечивший создание и координацию деятельности сети партнерства МСП с более крупными компаниями в целях повышения конкурентоспособности местных МСП и оказания поддержки устойчивым деловым связям.

Ключевые факторы успеха программ развития деловых связей

10. Эксперты согласились с тем, что двух абсолютно одинаковых программ развития связей не существует и что для успешного осуществления программы развития деловых связей необходимо учитывать специфику экономического положения конкретной страны. Они указали на то, что найти некое универсальное, шаблонное решение невозможно, а поэтому каждая программа требует детального рассмотрения и индивидуального плана осуществления. Тем не менее эксперты выделили определенный набор руководящих принципов, которые следует принимать во внимание для успешного осуществления любой программы развития деловых связей.

11. Эксперты отметили, что исключительно важной предпосылкой успешного осуществления программы развития деловых связей являются благоприятные макроэкономические условия, обеспечивающие экономическую стабильность и снижающие риски для участвующих компаний. Кроме того, для гарантированного развития успешных связей требуется критическая масса компаний как со стороны поставщиков, так и со стороны покупателей. Еще одним условием, от соблюдения которого зависят успешные результаты программы налаживания связей, является долгосрочная приверженность со стороны всех участников. Поскольку результаты этой

деятельности видны не сразу, это дополнительно подчеркивает то важнейшее значение, которое имеет обеспечение долгосрочной приверженности всех участников. В этом контексте один эксперт особо подчеркнул значение процесса строгого отбора как МСП, так и ТНК при осуществлении программы развития связей, разработки экспериментального этапа и обязательного наличия лидера. В случае инициатив, выдвинутых компаниями, успех проекта, как правило, зависит от одного наделенного необходимыми полномочиями и энергичного человека. В случае национальных программ исключительно важная роль отводится руководителю программы, который должен представлять частный сектор и владеть "языком" ТНК.

12. Опыт Ирландии и Уганды свидетельствует о том, что экспериментальный этап осуществления программы, направленный на поощрение широкого присоединения к ней на основе ознакомления потенциальных участников с ее преимуществами, имеет колоссальное значение. В Уганде исключительно важными факторами оказались также вовлечение финансовых учреждений и предоставление возможностей для получения кредитов на модернизацию МСП в контексте развития связей. Финансовый аспект играет решающую роль во всех программах развития обратных связей. Если программа не предусматривает доступа к кредитованию, МСП не проявляют стремления к участию в ней, поскольку для проведения модернизации необходимо провести закупку ряда технологий и реализовать инициативы по подготовке кадров, финансировать которые самостоятельно они не в состоянии.

13. Эксперты подчеркнули, что ведущую роль в осуществлении программы развития деловых связей должен играть частный сектор, а государственному сектору отводится стимулирующая роль в развитии эффективных связей на основе применения механизмов поддержки, финансовых рычагов и мониторинга. Если основой для налаживания связей служат коммерческие интересы, то благодаря этим связям может сформироваться ситуация, выгодная для всех заинтересованных сторон, участвующих в программе. Наиболее оптимальным средством обеспечения участия ТНК является применение сугубо делового подхода, обеспечивающего учет соображений и требований ТНК в отношении МСП, выступающих в качестве их поставщиков. В этой связи эксперты указали на необходимость подключения ТНК к процессу отбора их поставщиков. Для обеспечения того, чтобы конечные результаты были выгодны для всех, необходимо, чтобы поставщики и покупатели преследовали общие цели и участвовали в программе на добровольной основе.

14. Эксперты особо подчеркнули важное значение создания эффективной и устойчивой информационной сети для заполнения информационных пробелов. В этой связи они согласились с важной ролью служб развития предпринимательства. К таким службам,

например, относятся "Женилем" в Швейцарии, ЭМПРЕТЕК - Аргентина и Центр развития предпринимательства Уганды, а также Программа ускоренного развития микропредприятий (ПУРМП), осуществляемая Институтом ускоренного развития микропредприятий компании "Хьюлетт Пакард". Службы развития предпринимательства могут принести необходимый элемент новаторства и технической модернизации, прежде всего для МСП. Они помогают также компаниям, относящимся к числу потенциальных поставщиков, обеспечить соблюдение технических и других требований, установленных ТНК.

15. Опыт Ирландии показывает, что с течением времени программа развития деловых связей должна меняться и эволюционировать. В Ирландии такая программа прошла путь от классической программы развития связей, оказывавшей поддержку отечественным МСП, до программы аутсорсинга, поскольку из-за стоимости своих услуг местные поставщики утратили конкурентоспособность. В развивающихся странах программы развития связей всегда должны адаптироваться к местным условиям и потребностям в области развития.

16. Эксперты согласились с тем, что к числу основных уроков, извлеченных из успешных программ развития деловых связей, относятся следующие.

- Деловые связи представляют собой важный компонент укрепления производственного потенциала и должны являться составной частью инициативы "Помощь в интересах торговли".
- Для развития деловых связей необходимы благоприятные и последовательные основы политики. В области привлечения инвестиций и создания благоприятных условий для них, равно как и в области развития предпринимательства, также требуются конкретные активные меры.
- Для содействия развитию деловых связей необходимо посекторальное картирование производственно-бытовых цепочек. Повышению действенности программ развития связей может также содействовать эффективное взаимодействие с инициативами по развитию территориально-производственных комплексов.
- Программы развития связей должны разрабатываться в целях укрепления потенциала освоения национальных предприятий. Они должны динамично развиваться для охвата продуктов и услуг с более значительной добавленной стоимостью и служить стартовой площадкой для интернационализации МСП.

- В деятельности по развитию связей должны учитываться потребности в финансировании для модернизации МСП в интересах соблюдения технических и других требований компаний-покупателей.
- Деятельность по налаживанию деловых связей должна быть сосредоточена не только на связях между ТНК и МСП, но и на развитии профильных отношений между местными компаниями.
- Во избежание несоответствия затрат и результатов программы развития деловых связей должны иметь широкую сферу охвата.
- Для увеличения выгод от развития связей необходимо иметь агентство/ учреждение, выполняющее стимулирующие функции, хотя ведущую роль в осуществлении программы должен играть частный сектор.
- Существует потребность в координации работы различных многосторонних и двусторонних агентств, оказывающих техническую помощь МСП, с тем чтобы их деятельность давала эффект синергизма. Синергизм во взаимоотношениях между двусторонними и многосторонними программами - такими, как программы, разработанные ЮНКТАД и ГТЦ в Бразилии, - представляет собой пример рациональной практики, заслуживающий распространения.

Положение с точки зрения частного сектора

17. Некоторые эксперты утверждали, что в настоящее время в развивающихся странах сложились динамичные и благоприятные условия для взаимодействия между ТНК и МСП. Корпорации все более активно выдвигают новые инициативы в качестве составной части их программ социальной ответственности и филантропической деятельности. К примеру, инициативы, осуществляемые под руководством частного сектора в области устойчивого развития в интересах достижения целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, во все большей степени являются составной частью реализуемых отдельными компаниями программ социальной ответственности корпораций, хотя они являются также следствием инициатив, направленных на обеспечение региональной и глобальной интеграции. В качестве примеров эксперты упомянули о Глобальном договоре ООН и организации "Действия предпринимателей в интересах развития Африки", которая представляет собой ассоциацию крупных ТНК, работающих на континенте.

18. Было отмечено, что успешные и рентабельные ТНК, действующие в соответствии с принципами транспарентности и подотчетности, могут стать движущей силой экономического роста и устойчивого развития. С одной стороны, крупные ТНК все активнее осуществляют свои собственные программы по развитию компаний-поставщиков в целях повышения профессионального уровня и стандартов своих стратегических сетей местных МСП-поставщиков (например, БАСФ в Бразилии). С другой стороны, модели производственно-сбытовых цепочек и организации предпринимательской деятельности на основе новаторского принципа "укрепления основания пирамиды" доказали свою важную роль в содействии устойчивому развитию с социальной и/или экологической точки зрения и в оказании поддержки производителям с крайне незначительным объемом производства в сельских районах (например, "САБ Миллер" в Замбии). Формирующейся областью, в которой открываются определенные возможности для производителей из развивающихся стран, является этическая мода. Было отмечено, что, помимо производства хлопка, развивающиеся страны могли бы участвовать во всей производственно-сбытовой цепочке справедливой торговли текстильными и швейными изделиями. Этот сегмент рынка уже не является нишей, а предоставляет в настоящее время все расширяющиеся возможности для торговли и инвестиционной деятельности. На последней ярмарке этической моды в Париже, проходившей в октябре 2006 года, было принято решение о том, что вся продукция с маркировкой "этичная мода" должна производиться в соответствии с положениями конвенций МОТ и нормами охраны окружающей среды и содействовать устойчивому развитию на основе осуществления проектов развития на уровне общин.

19. Эксперты согласились с необходимостью реализации дальнейших усилий в целях повышения уровня осведомленности о передовой практике в деле внесения вклада корпораций в развитие деловых связей, включая такие вопросы, как: каким образом интегрировать инициативы, касающиеся социальной ответственности корпораций (СОК), в корпоративные стратегии; каким образом интегрировать образовательные мероприятия и профессиональную подготовку для МСП в деятельность в области социальной ответственности корпораций; каким образом обеспечить ознакомление потребителей и общественности с передовой практикой в области СОК; и каким образом добиться сбалансированности приоритетов деловых кругов и деятельности, связанной с ответственностью корпораций.

20. Как в развитых, так и в развивающихся странах ТНК во все большей степени склонны рассматривать создание сетей МСП-поставщиков в качестве элемента долгосрочной инвестиционной политики. Представители частного сектора пояснили, что во всем мире ТНК специализируются на выполнении своих основных функций и изменяют структуру своих закупок, увеличивая долю местного компонента в странах, в которых

имеются поставщики, располагающие достаточными возможностями, и которые являются объектом мониторинга и сравнительного анализа со стороны систем аудита. В этом отношении обязательным предварительным условием для интеграции местных МСП в глобальные производственно-сбытовые цепочки является соответствие требованиям ТНК. При этом для МСП развивающихся стран возникают как новые возможности, так и новые угрозы. Они должны мыслить глобально и быть нацелены в своих помыслах и делах на обеспечение своей конкурентоспособности. Благодаря развитию деловых связей может сформироваться взаимодействие, выгодное и для ТНК, и для МСП в плане преодоления существующих трудностей.

21. Однако переговорные возможности МСП и связанные с этим задачи существенно варьируются в зависимости от их положения и специализации в цепочке. Выступая в роли поставщиков, действующих в пределах нишевого рынка, или мелких производителей узкоспециализированных ноу-хау или оборудования, МСП испытывают на себя давление, обусловленное необходимостью сохранения своих знаний на основе принятия мер по охране интеллектуальной собственности и непрерывной модернизации своей деятельности для поддержания нескольких стратегических партнерских связей. Действуя же в качестве субподрядчиков широкого профиля, МСП ведут постоянную борьбу за сохранение доступа к конечному клиенту и нередко проигрывают ее при инициировании ТНК усилий по уменьшению издержек и повышению стандартов. В этой связи исключительно важно, чтобы программы помощи носили адресный характер и разрабатывались с учетом различных потребностей МСП и местной специфики. Эксперты указали на необходимость развертывания деятельности по картированию производственно-сбытовых цепочек и координации программ деловых операций на региональном уровне, с тем чтобы они согласовывались с региональными стратегиями ТНК.

22. МСП могут эффективно использовать программы адресной помощи в интересах развития, о чем свидетельствует пример одного МСП в Иордании, специализирующегося на переработке отходов из пластмасс. Эта компания получает помощь от Национальной программы развития связей (НПС), являющейся одним из компонентов "ДЖАМП", совместного проекта государственного и частного секторов в Иордании, осуществляемого под руководством министра промышленности и торговли и координируемого Промышленной палатой Иордании. Благодаря НПС эта компания смогла укрепить свою базу знаний, расширить круг своих клиентов, повысить качество своей продукции и производственных процессов и обеспечить финансирование 30% своих проектов по расширению производства, став таким образом ведущей компанией в своем секторе. Как показывает опыт Программы развития компаний-поставщиков в Сербии, торговые палаты, а также агентства по поощрению экспорта могут сыграть ключевую роль в

развитии конкурентоспособных отечественных компаний-поставщиков. Вовлечение ТНК в деятельность на этапе первоначальных инвестиций и в разработку программ развития связей, а также внедрение механизмов совместного финансирования как со стороны ТНК, так и со стороны МСП были рекомендованы в качестве ключевых мер для обеспечения успеха всех инициатив по развитию связей.

Роль помощи в целях развития

23. Эксперты признали полезную роль международных организаций, занимающихся вопросами развития, в укреплении производственного потенциала и оказании технической помощи многим развивающимся странам. Было также достигнуто согласие в вопросе о том, что при всем признании уникальной роли каждой программы реакция на потребности стран должна основываться на едином наборе принципов. В частности, представители международных организаций и учреждений выразили согласие с принципом улучшения координации и укрепления партнерства. Было указано на то, что при оказании технической помощи на уровне стран может возникать определенное дублирование, особенно применительно к двусторонним программам помощи. В этой связи страны - получатели помощи призваны играть важную роль в координации работы различных многосторонних и двусторонних учреждений, оказывающих им техническую помощь.

24. Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная организация труда (МОТ), Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Международный торговый центр (МТЦ) и Германское агентство по техническому сотрудничеству (ГТЦ) ввели в действие различные программы, нацеленные на решение конкретных вопросов в области развития частного сектора. ПРООН представила инициативу "АРТ" по содействию развитию на местном уровне, которая направлена на укрепление производственного потенциала и выведение производственно-сбытовых цепочек на новый качественный уровень на основе проведения работы с такими субъектами, как регионы, муниципалитеты и местные предприятия, в контексте достижения целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия. Данная инициатива играет стимулирующую роль в налаживании партнерских связей между государственным и частным секторами. Предоставляемые в ее рамках основные услуги варьируются от оказания технической помощи, такой, как профессиональная подготовка и консультирование местных предпринимателей, до оказания консультативных услуг местным министерствам по вопросам совершенствования нормативно-правовой базы. ГТЦ также осуществляет совместно с ЮНКТАД проект "Винкулус" в Бразилии, в рамках которого сочетаются подходы как многостороннего, так и двустороннего учреждения.

25. Мероприятия Международного торгового центра носят междисциплинарный характер и являются составной частью оказываемой Центром помощи в развитии экспорта и укреплении потенциала. Проекты ЮНИДО в области развития деловых связей в некоторых случаях осуществляются в партнерстве с другими партнерами по процессу развития и включают в себя компонент социальной ответственности корпораций. Они обеспечили развитие сбытового потенциала МСП в отдельных секторах, таких, например, как производство комплектующих узлов для автомобилей в Южной Африке. Процесс модернизации МСП ориентирован на успешную интеграцию местных поставщиков в глобальные производственно-сбытовые цепочки.

26. Международная финансовая корпорация высветила свою роль в оказании помощи при решении целого спектра задач в области налаживания связей: начиная с развития производственно-сбытовых цепочек и до организации приносящих доход и обеспечивающих занятость видов деятельности для вовлечения местных общин. В основном она участвует в проектах по обеспечению финансирования на цели развития в таких областях, как добыча полезных ископаемых, развитие инфраструктуры и строительство гостиниц. Кроме того, МФК играет определенную роль в облегчении мобилизации финансирования для но стремится ограничить свою роль консультированием партнеров по связям относительно возможностей получения кредитов, выполнением функций связующего звена и совершенствованием навыков и экспертных знаний компаний-поставщиков в плане управления потоками денежных средств. МФК оказывает также помощь поставщикам в получении доступа к электронным торгам и электронным закупкам.

27. Эксперты обсудили деятельность ЮНКТАД в области анализа политики, исследований и оказания технической помощи и признали важность ее роли в поощрении налаживания деловых связей в качестве составной части ее повестки дня в области развития. Эксперты предложили ЮНКТАД продолжить ее усилия в этой области и активно участвовать в инициативе "Помощь в интересах торговли". ЮНКТАД занимает удобное положение для компилирования руководящих принципов, касающихся передовой практики развития деловых связей, и для начала их распространения. Ей следует также проводить работу по созданию механизма координации с заинтересованными сторонами, участвующими в деятельности по налаживанию деловых связей, формированию механизма сетевого развития деловых связей и подготовке справочника по уже реализованным компонентам каждой программы. Программы могли бы также координироваться на региональном уровне для обеспечения соответствия региональным стратегиям ТНК и партнерским связям ТНК, а также инициативам по обеспечению устойчивого развития на региональном и глобальном уровнях. ЮНКТАД было

рекомендовано опираться на элементы взаимодолжности в работе центров ЭМПРЕТЕК, которые могли бы включить тематику развития деловых связей в число основных направлений своей деятельности.

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

A. Созыв Совещания экспертов

28. Совещание экспертов по передовой практике и возможным направлениям политики в области поощрения деловых связей между МСП и ТНК состоялось во Дворце Наций в Женеве 6-8 ноября 2006 года.

B. Выборы должностных лиц (Пункт 1 повестки дня)

29. На своем первом заседании Совещание экспертов избрало в состав своего президиума следующих должностных лиц:

| | |
|-------------------------------------|------------------------------|
| Председатель: | г-н Фредрик Артур (Норвегия) |
| Заместитель Председателя-Докладчик: | г-н Дарио Селайя (Аргентина) |

C. Утверждение повестки дня и организация работы (Пункт 2 повестки дня)

30. На том же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.3/EM.28/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц
2. Утверждение повестки дня и организация работы
3. Передовая практика и возможные направления политики в области поощрения деловых связей между МСП и ТНК
4. Утверждение доклада о работе Совещания.

D. Документация

31. Для рассмотрения основного пункта повестки дня Совещание экспертов имело в своем распоряжении записку секретариата ЮНКТАД, озаглавленную "Развитие деловых связей" (TD/B/COM.3/EM.28/2).

E. Утверждение доклада о работе Совещания

(Пункт 4 повестки дня)

32. На своем заключительном заседании Совещание экспертов поручило Докладчику подготовить под руководством Председателя окончательный текст доклада о работе Совещания.

Приложение
УЧАСТНИКИ¹

1. В работе Совещания приняли участие эксперты следующих государств - членов ЮНКТАД:

| | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| Ангола | Китай |
| Аргентина | Колумбия |
| Афганистан | Лесото |
| Бангладеш | Марокко |
| Бельгия | Мозамбик |
| Бразилия | Молдова |
| Венгрия | Норвегия |
| Венесуэла | Оман |
| Гаити | Перу |
| Гана | Российская Федерация |
| Германия | Саудовская Аравия |
| Индонезия | Сирийская Арабская Республика |
| Ирак | Соединенные Штаты Америки |
| Иран (Исламская Республика) | Таджикистан |
| Испания | Таиланд |
| Йемен | Филиппины |
| Кения | Швейцария |

2. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Африканский союз

Международная организация франкоязычных стран

¹ Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.3/EM.28/INF.1.

3. На Совещании было представлено следующее учреждение Организации Объединенных Наций:

Программа развития Организации Объединенных Наций

4. На Совещании были представлены следующие специализированные учреждения и приравненные к ним организации:

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Всемирная организация интеллектуальной собственности

Всемирная торговая организация

5. На Совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Арабская федерация машиностроительной промышленности

Всемирная конфедерация свободных профсоюзов

6. В работе Совещания приняли участие следующие специально приглашенные эксперты:

Ее Превосходительство г-жа Клаудия Урибе, посол, Постоянный представитель Колумбии при ВТО, Женева

Г-н Паулу Резенде, Фонд Дома Кабрала, Бразилия

Г-н Манмохан Сингх, МАМР, Малайзия

Г-жа Моника Васкес, Отдел поддержки МСП, министерство промышленности, туризма и торговли, Мадрид

Г-н Дэвид Лавгроув, Ирландия

Г-н Чарльз Осиси, директор, Центр развития предпринимательства Уганды

Г-н Эвандру Мазу, директор проекта, проект ЮНКТАД-ГТЦ "Винкулус", Бразилия

Г-н Корин Митчелл, начальник производства СБП, Южная Африка

Г-жа Сандрин Муаттье, "ЖЕНИЛЕМ", Женева

Г-н Дидье Филипп, президент Института ускоренного развития микропредприятий,
Швейцария

Г-жа Кристина Томпсон, управляющий по вопросам политики, "САБМиллер плк"

Г-н Марк Дефосе, Директор по европейским и международным делам, БАСФ

Г-н Ален Шененбергер, "Эко-Диагностик"

Г-н Фаваз Х. Мусли, "Мусли энд компани"

Г-н Деян Трифунович, Торговая палата, Сербия

Г-н Суяжата Ламба, Группа по глобальным связям, Департамент МСП, МФК

Г-н Райнер Энгельс, ГТЦ

Г-н Кхай Бетке, ЮНИДО

Г-н Эрнан Мансон, МТЦ

Г-н Джанкарло Канцанелли, ПРООН

Г-н Лоран Акутюрье, "Герзи"

Г-н Кристиан Кемп Гриффин, ЭДУН

Г-н Тон Ван Лиер, генеральный менеджер по Центральной Европе, "Тимберлэнд"

Г-жа Моника Фоссати, "Мод этик" (в режиме видеоконференции).
