



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/50
TD/B/COM.3/EM.16/3
27 November 2002

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию

Совещание экспертов по вопросу "Повышение
конкурентоспособности МСП путем укрепления
производственного потенциала: финансирование технологий"

Женева, 28-30 октября 2002 года

**ДОКЛАД О РАБОТЕ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ВОПРОСУ
"ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МСП ПУТЕМ
УКРЕПЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА:
ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ",**

проходившего во Дворце Наций в Женеве
28-30 октября 2002 года

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Глава</i>	<i>Стр.</i>
I. Резюме Председателя	3
II. Организационные вопросы	23
<i>Приложение</i>	
Участники	25

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

1. На совещании экспертов по вопросу "Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала: финансирование технологий" были рассмотрены национальная политика и программы, осуществляемые как в государственном, так и в частном секторах в целях финансирования технологий, в которых нуждаются малые и средние предприятия (МСП) для повышения своей конкурентоспособности в глобальной экономике. В ходе своих дискуссий эксперты определили как политику, так и передовую практику на предмет рассмотрения Комиссией по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию в соответствии с пунктами 119 и 156 Бангкокского плана действий (TD/386).
2. Генеральный секретарь ЮНКТАД заявил, что серьезным препятствием для выживания и роста МСП является отсутствие необходимого доступа к финансированию. Без финансирования большинство МСП остаются мало доходными предприятиями, так и не реализующими полностью своего потенциала. Такой вывод соответствует истине, несмотря на то, что МСП производят большую часть валового внутреннего продукта (ВВП), обеспечивают занятость для большей части рабочей силы и контролируют большую часть производственного потенциала во всех странах. Помимо этого, в период после Конференции в Дохе вопрос о повышении производственного потенциала в развивающихся странах обрел новую актуальность. Реализация торговых и инвестиционных перспектив станет возможной только в случае обеспечения конкурентоспособности МСП в развивающихся странах. Технологическое развитие является важнейшей детерминантой способности предприятий развивающихся стран конкурировать на глобальных рынках. Для этого развития в дополнение к информации и справедливому режиму прав интеллектуальной собственности необходимо финансирование.
3. Один из приглашенных экспертов представил обзор источников финансирования для технологичных МСП. Говоря о частном секторе, он подчеркнул важное значение венчурного капитала в качестве источника рискованного капитала для высокотехнологичных предприятий. Однако без таких дополнительных стимулов, как кредитные гарантии, банки частного сектора не будут финансировать технологичные МСП в силу присущего их деятельности высокого риска. Другими источниками, имеющимися в частном секторе, являются ориентированные на МСП фондовые рынки, лизинг и кредиты поставщиков.

Правительства могут сыграть определенную роль в финансировании технологичных МСП в тех случаях, когда частный сектор считает, что их финансирование является непростым делом, в частности, по таким причинам, как временной риск, сопряженный с проектами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Во многих случаях государственная политика ориентируется на крупные предприятия, и это создает препятствия на пути повышения конкурентоспособности сектора МСП.

1. Основные проблемы и решения в области финансирования технологий

4. Эксперты отметили неоднородность МСП с точки зрения их способности приобретать и осваивать технологии и их потенциала в области непрерывной инновационной деятельности. При обсуждении они коснулись как высокотехнологичных компаний, так и низко- и среднетехнологичных предприятий, которые все вынуждены приобретать и осваивать новые технологии. Эксперты отметили, что конкретные проблемы лучше всего решаются при помощи конкретных мер, учитывающих уровень развития той или иной страны, конкретные аспекты тех или иных категорий МСП, сопряженные с их деятельностью риски и жизненный цикл.

5. Приглашенный эксперт изложил методику описания различных рисков, с которыми сталкиваются поставщики финансирования, имеющие дело с высокотехнологичными МСП, и способы их реагирования на эти риски с точки зрения видов предоставляемого финансирования.

Проблема/риск	Способ реагирования
Риск в связи с активами (отсутствие обеспеченных активов)	Субституты обеспечения
Предпринимательский риск	Партнерство с поставщиками деловых услуг
Технологический риск	Венчурный капитал
Временной риск	Гарантии по кредитам/долевое финансирование

6. Что касается жизненного цикла МСП, то для развертывания их деятельности необходим стартовый капитал, предоставляемый членами семьи, друзьями и учредителями; однако высокотехнологичные новые предприятия могут также нуждаться в государственных дотациях, в том числе на цели НИОКР. На стадии приближения МСП к самоокупаемости весьма полезными оказываются венчурный капитал и налоговые льготы. На этапах роста требуется заемный капитал, и одним из альтернативных методов финансирования расширения их деятельности может стать лизинг. И наконец, когда они приближаются к зрелому уровню развития, определенную роль надлежит сыграть рынкам капитала, оптовым торговым сделкам и первоначальному публичному предложению акций.

7. Эксперты обсудили ряд серьезных затруднений, которые необходимо преодолеть для решения проблемы финансирования технологий для МСП.

Четкая государственная политика в области финансирования МСП

8. Что касается создания подходящих благоприятных условий для поощрения и стимулирования в развивающихся странах необходимой поддержки МСП, созданных на базе технологий, то чрезвычайно важное значение приобретает инициативная роль центральных банков и/или органов, в полномочия которых входит регулирование режимов финансовых услуг. Важно, чтобы правительства и учреждения государственного сектора, включая центральный банк, на уже первых этапах разрабатывали основы политики для направления необходимых средств в сектор МСП. Статистические данные свидетельствуют о том, что, хотя МСП производят большую часть ВВП и обеспечивают занятость для большей части рабочей силы, они получают лишь незначительную долю заемных средств. В этой связи необходимо глубоко проанализировать готовящееся второе Базельское соглашение о норме собственного капитала с точки зрения воздействия новой системы оценки рисков на кредитование МСП. Четко указывая поставщикам капитала верное направление, регулирующие органы могли бы изучить вопрос о том, каким образом интересам ориентированных на технологии МСП могут послужить резервные механизмы (т.е. квоты и целевые задания). Разумеется, на кредитную практику коммерческих банков будет влиять повышение уровня транспарентности. Например, центральный банк мог бы потребовать от кредиторов различных категорий раскрытия информации относительно состава портфелей банковских кредитов. Эксперты признали, что правительству/центральному банку необходимо принять целый ряд специальных мер, включая меры, направленные на снижение рисков, которых опасаются банки. Для поощрения предоставления кредитов на цели технологического развития, включая научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и непрерывную инновационную деятельность, могут потребоваться государственные гарантии для поддержки долевого финансирования венчурного типа.

9. В деле облегчения доступа МСП к финансированию, такому, как лизинг, закупки в рассрочку и финансирование оснащения оборудованием, значительными могут быть роль и влияние небанковских финансовых компаний. В этой связи необходимо рассмотреть взаимоотношения этих компаний с центральным банком/регулирующим органом. В частности, для кредитования МСП может оказаться оправданным использование вкладов населения, пропорционально соотносимых с их собственными чистыми капиталами.

Информационные пробелы

10. Существуют три важных информационных перекоса, которые мешают поставщикам финансирования адекватно обслуживать сектор МСП. Во-первых, им весьма непросто контролировать свои операционные издержки и риски, возникающие при работе с МСП, поскольку те не предоставляют надежной финансовой информации или реалистичных бизнес-планов. Во-вторых, поставщикам финансирования не хватает информации, касающейся хороших деловых возможностей в плане инвестирования МСП/предоставления им займов. В-третьих, нехватка информации может вынуждать предпринимателей идти на неоправданные риски, а также неохотно разделять контроль. Учреждения, занимающиеся поддержкой МСП, могли бы помочь в устранении этих недостатков путем содействия работе информационных сетей и их созданию и поощрения внимательного отношения к технологиям. Кроме того, от профессиональных органов необходима поддержка на уровне бухгалтерских и аудиторских стандартов, технических стандартов и сертификации и т.п.

Обеспечение

11. Информационные пробелы, а также проблема нехватки обеспечения преодолеваются с помощью ряда новых методов управления рисками, которые включают в себя подходы, основанные на простой оценке кредитов. Эти подходы строятся на регистрации данных о движении денежных средств в режиме реального времени и на электронном отслеживании важнейших сделок МСП и позволяют получить более полную информацию о способности МСП погашать долги и/или их будущей доходности. Некоторые поставщики финансирования предпочитают такую информацию обеспечению в виде основных фондов, которые, как правило, являются неликвидными и непредсказуемыми с точки зрения стоимости. Однако, если органы, регулирующие работу банковского сектора, будут и впредь настаивать на своих традиционных требованиях в отношении обеспечения в качестве основного метода снижения риска, внедрение упомянутых методов может быть серьезно затруднено.

Обеспечение кредитоспособности МСП

12. Операционные издержки и риски, сопряженные с финансированием МСП, можно снизить, если укреплять их путем оказания услуг по развитию предпринимательства, а также путем организации их территориально-производственного кооперирования. Услуги экспертов в области технологий и территориально-производственное кооперирование

имеют особенно важное значение для успешного технологического развития, и в частности для внедрения и освоения новых технологий. Такие услуги могут улучшать кредитоспособность МСП. Вероятно, с точки зрения эффективности на уровне затрат поставщикам финансирования целесообразнее налаживать партнерские отношения с учреждениями, оказывающими поддержку МСП, чем пытаться самим предоставлять такие услуги.

Деловые связи

13. Во многих развивающихся странах отсутствуют как местные рынки достаточной емкости, так и корпус квалифицированных специалистов для развития производства конкурентоспособных на глобальном уровне товаров и услуг. Правительства могут оказать поддержку в развитии производства таких товаров и услуг путем принятия мер поощрению деловых связей между иностранными инвесторами и/или крупными предприятиями и МСП. Можно было бы предоставлять льготы экспатриантам, которые намереваются инвестировать средства в ориентированные на технологии МСП или вкладывать венчурные капиталы в странах своего происхождения.

Венчурный капитал

14. Эксперты отметили, что банки неохотно обслуживают МСП в силу усматриваемых ими высоких рисков и расходов, возникающих при работе с МСП. Некоторые из этих рисков и расходов можно снизить путем принятия уже упомянутых мер. Эксперты отметили, что в большинстве развивающихся стран основными поставщиками финансирования являются банки; поэтому для мобилизации рискованного капитала необходимо развивать сектор венчурного финансирования. Венчурный капитал мог бы дополнять неформальные источники капитала, которые используются для организации дела и на ранних этапах роста, прежде чем МСП становятся на ноги. Однако для развития сектора венчурного капитала необходимы стабильные и предсказуемые условия предпринимательства и значительная инфраструктура, включая транспарентность и надежность финансовой информации, благоприятную правовую и регулируемую систему, возможности ухода с рынка, обусловленные наличием зрелых фирм и рынков капитала, подготовленные менеджеры по вопросам инвестирования и финансовая поддержка со стороны правительства, а также партнерство между государственным и частным секторами.

Финансовые и налоговые стимулы для предоставления займов и собственного капитала

15. Иногда правительству необходимо непосредственно поощрять финансирование технологий путем предоставления финансовой помощи в виде дотаций, особенно в тех случаях, когда обычных поставщиков финансирования смущают неопределенность и длительные периоды организации производства. Это особенно верно, когда речь идет о новых высокотехнологичных компаниях, для которых необходимы НИОКР. Кроме того, правительство может поощрять поставщиков финансирования к обслуживанию сектора МСП посредством целого ряда налоговых стимулов для кредиторов, инвесторов и самих МСП. Они включают в себя налоговые льготы для поставщиков финансирования (т.е. менее высокие ставки налогов с доходов поставщиков финансирования, получаемых от МСП), низкие ставки налогов на прирост стоимости капитала и не облагаемые налогами опционы на акции (т.е. "незатратный капитал").

Предоставление правительствами гарантий для займов и собственного капитала

16. В целом эксперты дали весьма негативную оценку программам предоставления гарантий, поскольку многие из них оказались неудачными и лишь некоторые – устойчивыми. Многие программы гарантирования займов были малорезультативными, так как ими не удалось охватить адресатов, как правило, в силу задержек с выплатами, отсутствия пруденциальных стандартов кредитования, приводящего к проблемам безответственного поведения, и нежелания банков участвовать в таких программах по причине запоздалых выплат гарантами в предыдущих случаях невыполнения обязательств должниками. Если гарантии оправданы в силу серьезных рыночных сбоев, они должны предусматривать только частичное покрытие и распределение риска между государственным и частным секторами. Участие небанковских субъектов в таких программах способствовало бы укреплению МСП и позволяло бы получать техническую информацию как поставщикам капитала, так и самим МСП. Некоторые программы гарантирования собственного капитала оказались успешными, но важно, чтобы такие программы также предусматривали разделение риска с частным сектором.

Соответствие между международными требованиями и национальными мерами в области финансирования технологий

17. Эксперты рассмотрели также вопрос о том, совместимы ли национальные меры в области финансирования технологий с различными соглашениями Всемирной торговой организации (ВТО), особенно соглашениями, касающимися субсидий. Эксперт из ВТО отметил, что, поскольку категория субсидий, не дающих оснований для принятия мер, была отменена, все обсуждаемые меры, вероятно, не являются "юридически

безупречными" и могут вызывать проблемы процедурного характера. По мнению одного эксперта, о "юридической безупречности" мер финансирования науки и техники и НИОКР следует вести речь только в случае развивающихся, но никак не развитых стран, поскольку развитые страны уже широко пользуются созданными правительствами национальными инновационными системами, которые сложно воспроизвести в развивающихся странах и которые, как утверждается, не совместимы с принципами и нормами ВТО.

Декларация министров, принятая в Дохе

18. Эксперты приняли к сведению Декларацию министров, принятую в Дохе, особенно ее пункт 37, касающийся торговли и передачи технологии, и пришли к общему мнению о том, что простой доступ к технологии имеет колоссальное значение для развивающихся стран, особенно когда такой доступ обеспечивается в основном за счет рыночных мер, но при государственной поддержке в случае сбоев рыночного механизма или возникновения чрезвычайных гуманитарных ситуаций. Один эксперт предложил внести поправки в положения соглашений ВТО, касающиеся передачи технологии, или укрепить их, с тем чтобы уменьшить значительный разрыв между теми, кто обладает ноу-хау, и теми, кто их не имеет. В этой связи он предложил ЮНКТАД продолжить взаимодействие с Рабочей группой по торговле и передаче технологии, с тем чтобы в положения соглашений ВТО, создающие препятствия на пути финансирования и передачи технологии, можно было внести поправки, соответствующие потребностям развивающихся стран.

Дальнейшие действия

19. Эксперты рассмотрели различные последующие меры, включая:

- составление национальных планов действий, в том числе с учетом гендерного фактора, в целях расширения доступа МСП к финансированию технологий;
- обращение к ЮНКТАД с просьбой создать сеть/реестр экспертов, которые могли бы давать консультации по этому вопросу, с тем чтобы ЮНКТАД могла бы лучше удовлетворять запросы отдельных стран;
- формулирование проекта технической помощи, который позволил бы разработать инструментарий для оценки способности той или иной страны обеспечивать финансирование технологий для МСП и разработать план

действий для устранения любых выявленных недостатков; это могло бы включать в себя программы и финансирование для содействия МСП в приобретении новых технологий;

- расширение диалога между международными организациями относительно последовательного толкования международных соглашений в преломлении к вопросам финансирования технологий;
- изучение конкретных путей реализации Монтеррейского консенсуса относительно партнерства между государственным и частным секторами в сферах НИОКР, информационной технологии и инфраструктуры, а также содействия развитию партнерских связей между предприятиями;
- рекомендацию Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию провести совещание экспертов по созданию, передаче и распространению технологий и их взаимосвязи с переговорами, соглашениями и возможными будущими конкретными нормами ВТО, включая конкретные меры по содействию финансированию технологий для МСП.

2. Банки, лизинг и другие источники заимствований для финансирования технологий

20. Приглашенный эксперт привел ряд примеров модификации коммерческими банками своих систем оценки кредитов, с тем чтобы они могли лучше направляться в сектор МСП. Например, "Кочбанк" Турции провел ряд организационных преобразований в работе с рынком МСП, применив подход, основанный на конкретных потребностях и ориентированный на клиента. Технологические продукты и услуги, разработанные этим банком для МСП, включают в себя ÇEKKART® и KOBILINE. ÇEKKART® представляет собой закрытую систему прямого карточного дебетования для МСП, являющихся клиентами субподрядчиков. Она предусматривает: а) кредитные линии для МСП по разумной цене; б) дополнительные финансовые стимулы от субподрядчиков (т.е. крупных предприятий); и с) сокращение издержек путем устранения комиссионных и различных сборов. KOBILINE является первым бизнес-порталом в Турции. Это – система комплексного обслуживания, которая предлагает МСП самые различные услуги, в частности каталоги продукции, инфраструктуру платежей, инструменты отчетности, логистическую поддержку, комплексные веб-решения, доступ к Интернету, адрес электронной почты и дистанционное обучение. В настоящее время в системе KOBILINE зарегистрированы примерно 23 000 предприятий и предпринимателей.

21. Программа "Кредиты для МСП" в Гонконге применяет новые решения в кредитовании МСП, исходя из той концепции, что МСП не располагают большими возможностями и не могут представлять сложной финансовой информации. Еще важнее то, что традиционные требования в отношении представления информации, такой, как финансовые отчеты, прогнозы движения денежных средств и бизнес-планы, являются слишком статичными, устаревшими и не имеют актуального значения для оценки риска в делах с МСП. Та надежная информация, которую можно легко получить от МСП, включает в себя: а) круг их клиентов; б) объемы продаж клиентам; и с) суммы, которые готовы платить клиенты. Для построения динамичной модели управления рисками и обслуживания займов в процессе кредитования МСП программа "Кредиты для МСП" использует такую информацию, получая ее от взявших кредиты МСП через Интернет в режиме реального времени. Кредитование производится с учетом движения денежных средств и производительности фирмы и обеспечивается счетами дебиторов. Модель программы "Кредиты для МСП" сфокусирована на количественных данных, позволяющих производить достоверные кредитные оценки путем анализа соотношения таких трех компонентов, как движение денежных средств, объемы продаж и счета дебиторов. Эта модель способствует также сокращению расходов по обслуживанию долга благодаря использованию Интернета, так как кандидаты на получение кредитов могут предоставлять через Интернет информацию в режиме реального времени. Гибкость параметров и последовательный характер кредитной оценки позволяет программе "Кредиты для МСП" фокусировать внимание только на тех должниках, которые допускают отступления от норм, и приступать к урегулированию проблемных ситуаций еще до того, как они обнаруживаются другими кредиторами.

22. Финансовые интервенции банка ICICI (Индия) применительно к технологиям осуществляются в основном на групповом и системном уровне. Они включают в себя групповое финансирование, модели сделок между предприятиями (B2B) и взаимные расчеты в закрытых группах пользователей через Интернет. В частности, инициативы банка в области кредитования МСП включают в себя создание портала для МСП, финансирование цепи поставок между предприятиями, решения с использованием "интеллектуальных карт" и роль сети филиалов в финансировании технологий. Банк также использует технологические достижения для расширения доступа к пользователям, предоставляя свои услуги в сельских районах через Интернет-киоски.

23. Фирма "Интермидиэйт технолоджи консалтантс, лтд." (ИТК) предоставляет поддержку в области технологической инновационной деятельности малым африканским предприятиям в тех случаях, когда речь идет либо об общественном благе (т.е. улучшение

состояния окружающей среды), либо о сбоях рыночного механизма (например, при слабом рынке). Она помогает МСП через совместное финансирование, контракты на научно-исследовательские работы и диалог между государственным и частным секторами. К числу примеров технологической инновационной деятельности относятся светильники на солнечной энергии и микроирригация. Используя местные фонды, ИТК действует в качестве посредника и способствует снижению средней цены оборудования, поощряет передачу "ноу-хау" и уменьшает препятствия, с которыми сталкиваются МСП.

24. Фирма "ДФКЮ лизинг компани, лтд." (ДФКЮ) в Уганде предоставляет МСП оборудование на основе лизинга. Этот лизинг распространяется на все секторы и виды предприятий и рассчитан на срок от двух до пяти лет. Договорные процедуры ДФКЮ являются простыми, а ее договоры о лизинге структурированы таким образом, чтобы соответствовать движению денежных средств лизингополучателей. Пока оборудование остается производительным, лизинг служит для МСП инструментом самостоятельного финансирования. ДФКЮ помогает своим клиентам не только путем предоставления торговых и консультативных услуг, но и путем использования контактов с сетью крупных предприятий, благодаря которым те обеспечивают для МСП деловые перспективы и передают им технологии в качестве "старших партнеров".

25. Несмотря на существование этих инновационных механизмов кредитования МСП, среди банков все еще, как об этом свидетельствует статистика, сохраняется общая тенденция уклоняться от предоставления займов МСП. Чтобы убедить банкиров в целесообразности кредитования МСП, необходимо показать им, что работа с сектором МСП является прибыльным делом. Реализация этой цели зависит от совершенствования методов управления рисками и более эффективных механизмов предоставления займов, например таких, которые применяются программой "Кредиты для МСП" и Кочбанком.

26. По мнению экспертов, для поощрения кредитования МСП в будущем необходимы принципиальные меры, которые включают в себя: а) устранение ограничений процентных ставок; б) налоговые стимулы (т.е. более низкие ставки налогов на доходы банков, получаемые при работе МСП); в) создание такой правовой системы, которая позволяет финансовым учреждениям получать и реализовывать обеспечение; и д) программы частичных кредитных гарантий, в рамках которых правительство и банки разделяют риск в кредитовании МСП.

3. Долевое финансирование и венчурный капитал

27. Эксперты обсудили роль долевого финансирования, и особенно венчурного капитала, в финансировании МСП, созданных на основе технологий. Венчурный капитал играет важную роль в финансировании создания новых высокотехнологичных предприятий в ряде стран, но условия для формирования жизнеспособной отрасли венчурного капитала являются очень жесткими. Тем не менее в развивающихся странах имеются примеры, когда в деле поощрения использования венчурного капитала в качестве источника финансирования МСП был достигнут существенный прогресс.

28. Один из приглашенных экспертов осветил роль собственного капитала в финансировании технологий. Три этапа долевого финансирования включают в себя финансирование создания и начального этапа деятельности фирм, финансирование развития и финансирование расширения. Кроме того, финансирование предоставляется также коммерческим предприятиям на более поздних этапах их деятельности, для которой требуются средства в размере многих миллионов долларов. Наиболее трудным делом является долевое финансирование на промежуточных этапах. Этот феномен известен как "финансовая брешь". Только некоторые компании могут на этом этапе обеспечивать венчурный капитал или продолжать рост на основе своих собственных средств. Для поддержки таких компаний необходимы государственные средства и стимулы сотрудничества государственного и частного секторов.

29. При долевым инвестировании этих компаний необходимы такие условия, как привлекательные инвестиционные возможности, рациональное управление, наличие плана и потенциала для быстрого роста, потенциал окупаемости инвестиций, реалистический потенциал обеспечения в конечном счете ликвидности, благоприятная правовая и регламентационная база, подготовленные и опытные инвестиционные менеджеры, а также инвесторы, преследующие соответствующие цели с учетом риска/окупаемости.

30. Крайне важные элементы инфраструктуры венчурного инвестирования включают в себя транспарентность и надежность информации, благоприятную правовую и регламентационную систему, подготовленных инвестиционных менеджеров и финансовую поддержку правительства. Особые проблемы для инвесторов венчурного капитала в странах с формирующейся рыночной экономикой представляют риски, сопряженные с незнанием местной специфики, вопросы транспарентности, правовая и регламентационная неопределенность, колебания курсов валют и отсутствие конвертируемости, трудность выхода из инвестиционных проектов, языковые проблемы, а также издержки мониторинга и сложность его осуществления на расстоянии.

31. В Соединенных Штатах программа "Инвестиционные компании для малого бизнеса" (ИКМБ) способствовала значительному росту венчурного капитала. За 40-летний период 90 000 компаний получили инвестиции в размере 30,5 млрд. долл. Это имело особенно важное значение для предоставления возможностей новым менеджерам венчурного капитала. В 2001 году при участии ИКМБ была произведена половина всех инвестиций компаний венчурного капитала (3 900 инвестиционных проектов на общую сумму 4,7 млрд. долл.). Другими успешными программами являются государственные программы в Австралии и Израиле.

32. Одним из методов преодоления информационного пробела в контактах между МСП и обладателями венчурного капитала является использование служб содействия предпринимательству, которые действуют в качестве посредников между инвесторами и предпринимателями, что позволяет проводить реорганизацию рынка для рискованного капитала с сопутствующими выгодами для инвесторов и предпринимателей. Эти службы способны сокращать высокие операционные издержки, с которыми сталкиваются инвесторы прежде всего потому, что для них определение масштабов риска до инвестирования является дорогостоящим делом.

33. В Южной Африке ощущается нехватка структурированных механизмов сотрудничества между неформальными инвесторами и предпринимателями. Это объясняется тем, что в экономике доминируют крупные предприятия и что сектор МСП в целом считается слаборазвитым. Исследования позволяют предположить, что службы содействия предпринимательству могут сокращать для инвесторов операционные издержки в тех случаях, когда они помогают предпринимателям в подготовке хороших бизнес-планов, сокращают издержки ведения переговоров между инвесторами и предпринимателями путем устранения стереотипов, а также способствуют развитию предпринимательских навыков. Поступающая информация свидетельствует о том, что инвесторы рассчитывают на помощь служб содействия предпринимательству в деле развития вторичного рынка акций компаний, не включенных в листинг.

34. В Индии действует третий по активности рынок венчурного капитала в Азии. Развитие ее сектора венчурного капитала проходило в три этапа. На первом этапе (1985-1995 годы) финансовые учреждения, занимающиеся вопросами развития, учредили фонды венчурного капитала. Были опубликованы руководящие принципы, и была получена поддержка от многосторонних учреждений. На втором этапе (1995-1999 годы) были введены дополнительные налоговые льготы, в результате чего выросло число иностранных инвесторов. Были достигнуты первые успехи в производстве программного

обеспечения. В 1999 году был создан комитет экспертов, в систему регулирования были внесены дополнительные изменения и были внедрены новые стимулы, такие, как перераспределение бремени налогообложения.

35. В индийском секторе венчурного капитала уже накоплен практический опыт. В 2001 году венчурные фонды инвестировали 908 млн. долл. в 101 компанию. В среде предпринимателей, посредников и в правительстве улучшилось понимание связанных с этим вопросов. Расширяются контакты с лабораториями НИОКР. Условия для создания новых компаний стали более благоприятными, в результате чего предпринимателями становятся все больше высококвалифицированных специалистов. Расширяются трансграничные связи, и в качестве вариантов выхода из инвестиционных проектов используются слияния и приобретения.

36. Однако существует и ряд сдерживающих факторов, таких, как предпочтение, отдаваемое крупным инвестиционным проектам и инвестированию на более позднем этапе; недостаточные возможности выхода из проектов, особенно для МСП; нехватка квалифицированных финансовых менеджеров; а также отсутствие поступлений средств от банков, страховых компаний, пенсионных фондов и из частных источников.

37. Приглашенный эксперт отметил, что из-за недостатков в организации, маркетинге, информационной и финансовой системах все еще сохраняется необходимость в мерах жесткого контроля. Малые размеры акционерной базы создают проблемы в плане структурирования и выхода из проектов. Отмечается нежелание идти на акционирование, и многие МСП сталкиваются с кризисом ликвидности, обусловленным краткосрочными горизонтами финансированием. Чтобы успешно развивающаяся фирма осуществила успешный выход из инвестиционного проекта, период финансирования должен составлять по меньшей мере от пяти до семи лет.

38. Эксперты сочли, что для создания успешно действующего сектора венчурного капитала в других странах чрезвычайно важное значение имеют следующие элементы: правительство должно разработать четкие основы политики в этой области; оно должно сделать выбор между подходом, основанным на вмешательстве, и подходом, строящимся на невмешательстве; кроме того, необходимы механизм регулирования на основе руководящих принципов и регулирующий орган. Необходимо также решить такие вопросы, как налоговые льготы и пути выхода из проектов. Помимо этого, следует поощрять иностранных инвесторов. Для обеспечения инвестирования средств в венчурные фонды следует предоставлять налоговые льготы физическим лицам, корпорациям, страховым компаниям и т.п. Банки должны предоставлять оборотный капитал, и следует укреплять синергическую связь с НИОКР.

39. Поскольку в большинстве развивающихся стран нет рынков капиталов, как правило, этот источник финансирования не доступен для их МСП. Вместе с тем в ряде развитых стран созданы специальные рынки капиталов для финансирования либо предприятий, созданных на основе технологий, либо малых предприятий. Например, биржевая система Германии имеет секторы рынков капиталов для вновь создаваемых предприятий и МСП. "Новый рынок" финансирует в основном высокотехнологичные и быстрорастущие компании, а рынок SMAX сосредоточил внимание на МСП в целом. Основные проблемы для МСП, которые рассматривают возможность котировки акций на фондовой бирже, сводятся к высоким расходам, связанным с периодической отчетностью, привлечением внимания институциональных инвесторов и сохранением заинтересованности/доверия инвесторов. Хотя критерии допуска к котировке акций на фондовом рынке МСП являются менее жесткими, чем критерии такого допуска на обычном фондовом рынке, расходы на соблюдение дополнительных требований и на дополнительные комиссионные сборы очень велики.

40. В ходе дискуссии, которая последовала за докладами, было подчеркнуто воздействие программ структурной перестройки Международного валютного фонда в плане сужения поля для маневра в национальной политике правительств применительно к поддержке венчурного капитала. Кроме того, один участник отметил трудности, обусловленные девальвацией валют развивающихся стран, стремящихся привлечь иностранные инвестиции. Необходимо также разработать пособие или руководство, которыми могли бы пользоваться развивающиеся страны в деле поощрения формирования фондов венчурного капитала. В этом руководстве следует учесть специфику национальных условий.

4. Государственное вмешательство

41. Во многих развитых и развивающихся странах закреплена институциональная база приводит к сбоям рыночного механизма. В частности, риски, связанные с развитием и распространением новых технологий, которые сопряжены с большой неопределенностью и длительными периодами разработки, обуславливают необходимость долгосрочного финансирования, которое традиционные поставщики капитала предоставлять не желают. В такой ситуации особенно оправдано вмешательство правительства.

42. Правительство Малайзии оказывает при финансировании технологий для МСП как финансовую, так и нефинансовую поддержку. Оно считает, что эти стимулы имеют решающее значение для развивающихся МСП и их подготовки к технологической

зрелости и конкурентоспособности на глобальном уровне. Финансовая помощь включает в себя дотации, традиционное финансирование (кредиты) и финансирование венчурного капитала. Фискальные стимулы принимают форму различных налоговых льгот. Нефинансовая помощь состоит в предоставлении физической инфраструктуры. Дотации используются для коммерциализации НИОКР и для внедрения новых технологий, в частности информационной технологии (ИТ), включая электронные деловые операции. Правительство предоставляет стартовый капитал, средства для создания фирм и доленое финансирование на ранних этапах деятельности МСП в областях биотехнологии/биологических наук, электроники, ИТ, полупроводников, сетевых систем/коммуникаций и в фармакологической промышленности. Его фискальные стимулы включают в себя налоговые льготы для НИОКР и высокотехнологичных проектов. Что касается физической инфраструктуры, то правительство предоставляет технологические парки, инкубационные центры и промышленные площадки для МСП.

43. В Ирландии в задачи Службы содействия предпринимательству входит ускорение национального и регионального развития страны путем оказания ирландским компаниям такой поддержки, которая позволяет им развиваться и конкурировать на мировых рынках. В этой связи политика службы заключается в передаче новых технологий, поощрении новых фирм и коммерциализации достижений научно-исследовательской деятельности. Сеть ее клиентов насчитывает 3 500 фирм. Она предоставляет им дотации, ссуды, инструменты венчурного капитала, информационные сети и технологические консультации. Одним из общих показателей уровня технологичности являются суммы инвестиций на одного работника, в чем компании, которыми владеют ирландцы, значительно отстают от функционирующих в Ирландии компаний иностранных собственников, особенно на уровне компаний среднего размера (более 50 работников). Политика правительства направлена не только на поощрение иностранных инвестиций, но и на параллельное развитие местных отраслей, включая конкретные программы для МСП. Служба содействия предпринимательству Ирландии особенно заинтересована в поощрении венчурного капитала. В стране действуют 15 полностью функциональных фондов, которые осуществили более 212 инвестиционных проектов в 123 компаниях. Большинство инвестиций используется для создания новых компаний и финансирования начальных этапов деятельности, причем 60% инвестиций направляется на осуществление проектов, связанных с программным обеспечением. Согласно результатам последнего обследования, руководители 95% фирм, которые получают помощь из фондов венчурного капитала, считают, что без этого финансирования они бы не смогли работать. Представитель Службы содействия предпринимательству Ирландии выразил обеспокоенность в связи с тем, что в программах оптимального развития, нацеленных

на внедрение в МСП новых технологий, все больше внимания уделяется приобретению и распространению "ноу-хау", и заявил, что они отражают существенные преимущества ускоренного приобретения технологий для общества. К сожалению, поскольку это дело является дорогостоящим, развивающиеся страны окажутся в еще более неблагоприятном положении, если международное сообщество не разработает конкретных программ по оказанию им помощи в этом процессе.

44. Во Франции Секретариат по делам МСП работает над созданием системы информационного посредничества в целях повышения качества информации, которую представляют МСП поставщикам финансирования. Для этого необходимы как общая информационная культура, так и более полное информирование МСП, совершенствование их подготовленности в этом отношении и расширение их возможностей в представлении своей информации поставщикам финансирования. Секретариат создает новую систему рейтинга для улучшения транспарентности малых предприятий и тем самым усиления их позиций и повышения их шансов на выживание. Традиционный анализ риска неисполнения обязательств фирмы будет дополняться оценкой ее способности к выживанию в будущем. Такая система рейтинга была бы полезной для кредиторов, инвесторов и самих МСП.

45. В 1954 году в Австрии для поддержки МСП путем предоставления дотаций и гарантий был создан банк *Bürges Förderungsbank* (BF). Он ежегодно занимается обработкой примерно 6 000 заявлений, и в 2001 году предоставил 1 200 новых гарантий. В Австрии большинство МСП зависят от займов, которые покрывают 90% их потребностей в капитале, тогда как собственные средства удовлетворяют их лишь на 10%. Поскольку МСП нуждаются в собственном капитале на протяжении всего своего жизненного цикла, BF в попытке достижения более положительного баланса ввел гарантии на собственный капитал этих предприятий. Банки производят предварительную обработку для гарантийного обеспечения займов, а риск делится между банками и BF, поскольку гарантирование является частичным (80%). Это позволяет банкам устанавливать для МСП более низкую процентную ставку по сравнению с обычными условиями финансирования. В настоящее время долевым показателем неисполнения обязательств составляет 1,2%. МСП выплачивают за гарантию комиссионный сборы, которые варьируются в зависимости от риска и значимости для экономического развития.

46. В Индии малые предприятия оказались в выигрыше благодаря новой экономической политике страны. Национальный план модернизации предусматривает развитие технологий и учреждение фонда модернизации, обмен технологиями, поддержку НИОКР, связи между МСП, проверку стандартов и патентную защиту. Он предусматривает 12-процентное субсидирование капитала, используемого в целях инвестирования в

технологическое развитие, а также единовременную дотацию для малых фирм, проходящих сертификацию серии ISO 9000, и единовременный капитальный грант для отраслевых ассоциаций, под руководством которых работают испытательные лаборатории. В прогрессивных и перспективных отраслях учреждаются инкубационные центры. Коснувшись вопроса об использовании индийского опыта в других развивающихся странах, эксперт из Индии подчеркнул, что правительство и центральный банк должны устанавливать целевые показатели финансирования технологий для МСП на национальном уровне. Политика центрального банка должна предусматривать поощрение банков к обслуживанию сектора МСП. Кроме того, необходимо учредить специальные фонды, поощрять привлечение венчурного капитала из зарубежных стран и внедрять схемы взаимного гарантийного обеспечения кредитов.

5. Совместимость государственных мер с международными обязательствами

47. Вынося на рассмотрение эту тему, посол Индии при Всемирной торговой организации обратил внимание на важное значение технологий для развивающихся стран и отметил, что для поддержки их внедрения необходимо финансирование. Далее он отметил, что торговля товарами и услугами модернизируется и приобретает глобальный характер в результате технологического развития, особенно развития ИТ. Поэтому конкурентоспособность товаров развивающихся стран напрямую зависит от их способности приобретать и осваивать технологии. А это, в свою очередь, зависит как от урегулирования вопросов, связанных с правами интеллектуальной собственности, так и от доступа предприятий к финансированию.

48. Один из экспертов осветил перспективы развивающихся стран и проблемы в связи с передачей технологий. Он заявил, что развивающиеся страны играют второстепенную роль в технологических альянсах, и предположил, что технологические потребности различаются в зависимости от уровня развития; следовательно, передаваемые технологии должны соответствовать национальным запросам или потребностям. По его мнению, прямые иностранные инвестиции, которые являются одним из каналов передачи технологий, подвергаются определенным ограничениям. Он отметил, что все положения соглашений ВТО (включая Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС), Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ), Соглашение о применении санитарных и фитосанитарных мер (СФМ) и Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах (ССКМ)), в которых упоминается передача технологии, являются неимперативными положениями о добрых намерениях, которые до настоящего времени

не имели практического применения. Задачи Рабочей группы по торговле и передаче технологии включают в себя оценку потребностей, выявление проблем и трудностей, анализ соглашений ВТО в связи с этими трудностями, оценку осуществления положений ВТО развитыми странами, а также изучение структуры финансовых инструментов, которые развитые страны могут использовать на своих собственных территориях и которые будут способствовать передаче технологии. Он рекомендовал ослабить режим экспортных субсидий для наименее развитых стран (НРС), перевести технологические субсидии в категорию не подлежащих применению компенсационных мер и рассмотреть применение международных стандартов, а также варианты снижения для НРС лицензионных расходов, исходя из их платежеспособности.

49. Представитель ВТО указал на отсутствие каких-либо конкретных правил ВТО в отношении финансирования технологий. Он осветил некоторые из основополагающих положений ССКМ ВТО. Для определения наличия субсидии, которая предназначается в качестве финансового вклада, применяются четыре критерия. Чтобы соответствовать этим критериям, такой вклад должен, среди прочего, быть взносом правительственного (или государственного) органа; он должен приносить выгоду; а также иметь "специфический" характер (т.е. предоставляться "конкретным предприятиям", "конкретным отраслям", "конкретным регионам"). Статьи 8 и 9 ССКМ предусматривают использование механизма "дорожного светофора", в соответствии с которым для запрещенных субсидий (для целей экспорта, или замещения импорта, или при увязке с долей местного компонента) включается "красный свет"; для субсидий, которые дают основание для принятия компенсационных мер (потенциально могут стать предметом процедур урегулирования споров в ВТО), - "желтый свет"; а для субсидий, которые не подлежат применению компенсационных мер, - "зеленый свет". Было отмечено, что раздел ССКМ, касающийся субсидий, не дающих основания для принятия мер, прекратил свое действие. Это явилось следствием решения развивающихся стран, поскольку они полагали, что развитые страны будут использовать их в качестве "безопасной гавани". Вместе с тем было отмечено, что на текущих переговорах были представлены предложения о повторном включении этой категории. Положения соглашений ВТО, которые позволяют развивающимся странам получать отсрочки или пользоваться в силу их статуса льготными механизмами, известны как положения об особом дифференцированном режиме. В ССКМ это проявляется в продлении предельного срока начала осуществления соглашения большинством НРС до 1 января 2003 года; при этом НРС, доход которых ниже определенного уровня, освобождаются от обязательства применять положения ССКМ на неопределенный срок. Другим развивающимся странам – членам ВТО надлежит применять все положения ССКМ начиная с 1 января 2000 года.

50. Еще одна представительница ВТО проанализировала отношение к субсидиям с точки зрения стандартной экономической теории. Как правило, в экономической теории субсидии оцениваются негативно, однако она отметила, что при некоторых обстоятельствах возникают ситуации, в которых субсидии являются целесообразными, в частности в случае несовершенства рыночных механизмов, обусловленного внешними факторами. Она подробно описала некоторые из побочных эффектов экспортных субсидий, которые включают в себя перекосы в торговле и снижение доходов как местных производителей, так и потребителей, а также фактическое дополнительное налоговое бремя для других секторов, не получающих субсидий.

51. Один из экспертов отметил, что соблюдение норм ВТО является важным аспектом последовательного осуществления национальной торговой политики. Однако в Соглашении по сельскому хозяйству для развивающихся стран предусмотрены некоторые исключения из этих норм. Например, пункт 2 статьи 6 допускает меры внутренней поддержки производителей с низкими доходами и производителей, бедных ресурсами. В пункте 4 статьи 6 предусмотрено, что развивающиеся страны могут применять меры внутренней поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, когда такая поддержка не превышает 10% от годовой стоимости производства соответствующего продукта. В приложении II к Соглашению перечислены программы в целях развития, которые являются основанием для освобождения от обязательств и в силу органично присущего им характера не подлежат применению компенсационных мер, в частности правительственные программы предоставления услуг и региональные программы. Он отметил, что развивающиеся страны могут также применять меры поддержки, с тем чтобы помочь МСП в соблюдении требований других соглашений ВТО, таких, как соглашения по СФМ и ТБТ.

52. Директор Института мировой торговли отметил внутреннее противоречие, заложенное в пункте 28 Дохинской декларации, в котором содержится призыв действовать "сохраняя неизменными основные концепции" ССКМ, в то же время "принимая во внимание потребности развивающихся и наименее развитых участников". Он отметил, что после исключения клаузулы о субсидиях, не дающих основания для принятия мер (вследствие прекращения действия статей 8 и 9 ССКМ), в отношении стран-членов, которые субсидируют технологию и НИОКР, могут подаваться жалобы в случае деформирующего влияния субсидий на торговлю. Это создает обстановку отсутствия правовой безопасности, поскольку правительствам могут предъявляться бесконечные претензии процедурного характера, что может оказывать отрицательное воздействие на государственную помощь. Он отметил, что прекращение действия статей 8 и 9 ССКМ отчасти объясняется тем, что, по мнению развивающихся стран, эти положения могли бы использоваться индустриально развитыми странами в качестве "безопасной гавани" для

продолжения их практики субсидирования. Оратор подчеркнул, что в рамках ВТО шагом вперед в деле финансирования технологий для МСП в развивающихся странах является обеспечение включения в будущие переговорные тексты положений, предусматривающих их поддержку. Такие положения можно было бы включить в тексты, касающиеся предпринимателей-женщин, биотехнологии и устойчивого развития. Их включение может стать способом учета местных условий, а тем самым и гуманизации этого юридического документа, который в принципе имеет глобальный характер. В число других областей, которые нуждаются в обсуждении, входят вопросы, касающиеся процессов и методов производства (ПМП) в развивающихся странах, которые становятся предметом споров (например, креветочное/черепаховое дело). В этой связи развивающимся странам необходимо представить в области ПМП большую свободу.

53. Один из экспертов отметил необходимость обеспечения большей гибкости правил и норм ВТО, особенно в части их применения к развивающимся странам, с тем чтобы они не создавали препятствий для национальной политики, направленной на поддержку более полной интеграции МСП в глобальную экономику. Поскольку МСП все более интенсивно применяют технологии, экономический рост и процветание зависят от

- a) инфраструктуры информационной и коммуникационной технологии, используемой для повышения эффективности социально-экономической деятельности в целом и
- b) инновационной деятельности. По его словам, развитые страны обладают ресурсами для поощрения экономического роста и инновационной деятельности усилиями находящихся на государственном финансировании и функционирующих при поддержке государства национальных инновационных систем, которые до сих пор в основном выпадают из поля зрения ВТО. Со своей стороны, развивающиеся страны в ходе будущих переговоров в рамках ВТО должны стремиться к достижению более благоприятного баланса прав и обязательств, чем это было достигнуто в ходе Уругвайского раунда. Он предложил развивающимся странам в ходе текущего раунда торговых переговоров рассмотреть ряд вопросов, в частности касающихся:

- пересмотра правил ВТО относительно прав интеллектуальной собственности, с тем чтобы они в меньшей степени ограничивали доступ развивающихся стран к технологии и "ноу-хау";
- изучения действующих под эгидой правительств национальных инновационных систем, которые получают значительные субсидии;

- проведения переговоров по правилам ВТО, которые помогали бы развивающимся странам поддерживать и реализовывать национальные инновационные системы;
- Интернета как инструмента поощрения и развития торговли.

54. Эксперт отметил, что программы по МСП были приняты многими странами, но степень их успешности варьируется. Однако с помощью новаторских схем финансирования можно достичь гораздо большего. Развивающиеся страны должны обеспечить, чтобы правила ВТО не ограничивали еще больше их свободу в применении государственной политики и мер для поддержки МСП.

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

A. Созыв Совещания экспертов

55. Совещание экспертов по вопросу "Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала: финансирование технологий" проходило во Дворце Наций в Женеве 28-30 октября 2002 года.

B. Выборы должностных лиц

(Пункт 1 повестки дня)

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

Председатель: г-н Гилерми ди Агилар Патриота (Бразилия)

Заместитель Председателя - Докладчик: г-н Фьонан О'Мьюирчиртэй (Ирландия)

С. Утверждение повестки дня

(Пункт 2 повестки дня)

57. На этом же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.3/EM.16/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня и организация работы.
3. Повышение конкурентоспособности МСП путем укрепления производственного потенциала: финансирование технологий.
4. Утверждение итогового документа Совещания экспертов.

Д. Документация

58. Для рассмотрения основного пункта повестки дня Совещанию экспертов была представлена проблемная записка секретариата ЮНКТАД, озаглавленная "Финансирование технологий для МСП" (TD/B/COM.3/EM.16/2).

Е. Утверждение итогового документа Совещания экспертов

(Пункт 4 повестки дня)

59. На своем заключительном заседании Совещание экспертов уполномочило Докладчика подготовить под руководством Председателя окончательный вариант доклада о работе Совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ*

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

Азербайджан	Литва
Ангола	Маврикий
Аргентина	Мадагаскар
Беларусь	Малави
Бенин	Мали
Бразилия	Марокко
Бруней-Даруссалам	Мексика
Буркина-Фасо	Непал
Бутан	Нигер
Венгрия	Нигерия
Венесуэла	Никарагуа
Вьетнам	Норвегия
Германия	Оман
Грузия	Пакистан
Демократическая Республика Конго	Панама
Джибути	Перу
Доминиканская Республика	Сальвадор
Египет	Саудовская Аравия
Зимбабве	Сирийская Арабская Республика
Индия	Таиланд
Индонезия	Того
Иран (Исламская Республика)	Турция
Ирландия	Уганда
Италия	Филиппины
Катар	Франция
Колумбия	Швейцария
Конго	Шри-Ланка
Куба	Эквадор
Лаосская Народно-Демократическая Республика	Экваториальная Гвинея
Латвия	Эфиопия
	Югославия

* Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.3/EM.16/INF.1.

2. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Организация экономического сотрудничества и развития

Лига арабских государств

3. На Совещании были представлены следующие специализированные учреждения и приравненная к ним организация:

Всемирная организация интеллектуальной собственности

Всемирная торговая организация

Международная организация труда

Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

4. На Совещании были представлены следующие учреждения Организации Объединенных Наций:

Европейская экономическая комиссия

Управление Верховного комиссара по правам человека

5. На совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Специальная категория

Международная конфедерация свободных профсоюзов

Международная федерация женщин с университетским образованием

Центр Юга

6. В работе Совещания участвовало следующее учреждение:

Всемирная ассоциация малых и средних предприятий

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

г-жа Бригитта Бильдштейн, старший эксперт, Банк "Бюргес" по гарантиям для малых предприятий, Австрия

г-н Ахим Брош, Deutsche Börse AG, Германия

г-н К.М. Чандрасекар, посол Индии при Всемирной торговой организации

профессор Тома Котье, директор Института мировой торговли, Швейцария

г-н Виктор ду Праду, советник Отдела норм ВТО

профессор Рафик Доссани, Стенфордский университет/Калифорнийский университет, "Круглый стол" Беркли по вопросам международной экономики (КСБМЭ), Соединенные Штаты

г-н Рэй Холланд, директор-распорядитель "Интермидиэйт технолоджи консалтантс (ИТК), лтд.", Соединенное Королевство

г-н Ибрагим Канбуроглу, вице-президент по вопросам банковского обслуживания корпораций и управления проектами, Кочбанк А.С., Турция

г-н Джума Кисааме, генеральный менеджер лизинговой компании ДФКЮ, Уганда

г-н Фрэнк Ли, главный администратор, ОЭСР

д-р Сайлендра Нараин, председатель Центра по финансированию роста и развития МСП, Индия

г-н Бернар Паранк, министерство экономики, финансов и промышленности, Франция

г-жа Роберта Пьермартини, сотрудник по экономическим вопросам, Отдел развития и экономических исследований, ВТО

г-н П.Х. Равикумар, старший генеральный менеджер, Банк ICICI, Индия

г-н Мин В. Сыу, председатель совета банка "Кредиты для МСП - Гонконг, лтд.",
Гонконг (Китай)

г-жа Розетта Стенвельдт, Норвежский университет науки и технологии

г-н Роберт Стиллман, президент "Милбридж кэпитал менеджмент", Соединенные
Штаты

г-н Раджан Судеш Ратна, начальник управления министерства торговли и
промышленности, Индия

г-н Грег Янг, министерство сельского хозяйства, Соединенные Штаты

г-н Мд. Нур Юсофф, директор-управляющий Группы, Промышленно-
технологический банк, Малайзия.
