



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.31/2
8 August 2007

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию

Совещание экспертов по вопросу о расширении участия
МСП развивающихся стран в глобальных
производственно-сбытовых цепях

Женева, 18-19 октября 2007 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**РАСШИРЕНИЕ УЧАСТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫХ ЦЕПЯХ**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

В настоящей записке приводится обзор принципиальных последствий расширения участия малых и средних предприятий (МСП) в глобальных производственно-сбытовых цепях (ГПСЦ). Хотя меры политики могут варьироваться на национальном уровне и в зависимости от отраслей, тематические исследования, проведенные ЮНКТАД, подтвердили необходимость развития производственно-сбытового потенциала МСП и модернизации их деятельности для получения максимальных выгод от интеграции в международные производственные системы. Они высветили также необходимость пересмотра правительствами развивающихся стран существующих стратегий поощрения развития МСП и экспорта для обеспечения их адаптации к новым условиям и требованиям глобальных рынков. В настоящей записке утверждается, что необходимой предпосылкой для ведения успешной конкурентной борьбы МСП на глобальном уровне является благоприятная деловая среда. Правительства, деловые круги и международные доноры могут сыграть свою роль в оказании помощи развивающимся странам в наращивании их производственного потенциала на основе разработки программ адресного содействия ГПСЦ, предпочтительно в рамках партнерства между государственным и частным секторами.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
I. Введение	3 - 4
II. ВЫВОДЫ НА ОСНОВЕ ТЕМАТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЮНКТАД.....	4 - 12
A. Сектор производства комплектующих узлов для автомобилей	4 - 7
B. Сектор программного обеспечения	7 - 9
C. Кинематографический и аудиовизуальный сектор.....	9 - 12
III. ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ПОЛИТИКИ	12 - 27
A. Развитие квалификации	16 - 18
B. Технологическая модернизация.....	18 - 20
C. Защита ПИС	20 - 21
D. Качество и стандарты	22 - 24
E. Связи между ТНК и МСП	24 - 25
F. Территориально-производственная кооперация и территориальное развитие.....	25 - 27
IV. ВЫВОДЫ И ВОПРОСЫ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ ЭКСПЕРТАМ	27 - 29
Библиография.....	29 - 31

I. ВВЕДЕНИЕ

1. На своей сорок первой исполнительной сессии (18-20 апреля 2007 года) Совет по торговле и развитию согласился с тем, что Комиссии по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию следует провести совещание экспертов по вопросу о "расширении участия МСП развивающихся стран в глобальных производственно-сбытовых цепях" (ГПСЦ). С этой целью секретариат подготовил настоящую проблемную записку.
2. ГПСЦ охватывают полный цикл взаимосвязанной производственной деятельности, осуществляемой фирмами в различных географических точках (UNCTAD, 2006a). Хотя для тех, кто разрабатывает политику, некоторые аспекты ГПСЦ теперь стали более понятными, и в первую очередь их основные движущие силы и структуры управления, их влияние на МСП как в развитых, так и развивающихся странах еще требует глубокого изучения. Исследовательский проект, недавно организованный Рабочей группой по МСП и предпринимательству Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в сотрудничестве с ЮНКТАД и швейцарскими партнерами, представляющими академические круги, и озаглавленный "Расширение участия МСП в глобальных производственно-сбытовых цепях", призван пролить свет на эти вопросы¹.
3. Рекомендации по вопросам политики, предлагаемые в настоящей записке, основываются на различных исследованиях и источниках. Главным источником является целый ряд тематических исследований, проведенных ЮНКТАД в рамках совместного исследовательского проекта ЮНКТАД, ОЭСР, а также Фрибургского и Женевского университетов. В этих тематических исследованиях анализируются возможности и трудности местных поставщиков транснациональных корпораций (ТНК), действующих в отдельных отраслях в развивающихся странах. Рекомендации по вопросам политики основываются также на Токийском заявлении в действиях, одобренном странами - членами ОЭСР на Глобальной конференции по вопросу о повышении роли МСП в ГПСЦ, прошедшей в Токио в мае 2007 года.
4. Основная цель настоящей записки заключается в изложении определенного набора возможных вариантов политики для оказания содействия поставщикам из числа МСП в развивающихся странах в деле интеграции в глобальный рынок. Для реализации эффективных инициатив, связанных с ГПСЦ, потребуется взаимодействие между правительствами и отечественными и иностранными компаниями. Следовательно,

¹ Финансирование для этого исследовательского проекта было предоставлено правительством Швейцарии через Женевскую международную академическую сеть (ЖИАН/РУИГ).

правительствам важно установить действенные каналы связи с ведущими фирмами и другими ключевыми субъектами ГПСЦ.

II. ВЫВОДЫ НА ОСНОВЕ ТЕМАТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЮНКТАД

5. Тематическими исследованиями были охвачены сектор автомобилестроения (т.е. "Тойота" в Южной Африке, "Фольксваген" в Мексике и "Тата моторз" в Индии), сектор программного обеспечения (т.е. "Майкрософт" в Египте и ИБМ во Вьетнаме), а также кинематографический и аудиовизуальный сектор (т.е. "Караколь" в Колумбии и "НьюМетро" в Нигерии). Компании и сектора были отобраны в целях охвата разных регионов и на основе того, что они представляют либо формирующийся, либо конкурентоспособный сектор в отдельных принимающих странах. При проведении исследования была использована анкета для получения информации по следующим основным вопросам: а) осведомленность о ГПСЦ или понимание их сути; б) сотрудничество и типы связей в рамках ГПСЦ; в) значение технологических навыков, стандартов и прав интеллектуальной собственности; и г) роль, ожидаемая от правительств. Эти вопросы ставились в ходе углубленных собеседований с 10-15 поставщиками в каждой выбранной ТНК. В данных тематических исследованиях изучались различные в структурном отношении сектора, и, следовательно, сделанные в них выводы не могут быть обобщены или сопоставлены между отраслями. Выводы являются со специфическими для каждой отрасли и на них влияют структура отрасли, стадии развития отрасли и модели поведения ведущих закупочных фирм в данной отрасли. Эти выводы позволяют получить полезную информацию о поставщиках ТНК в развивающихся странах и представление об их потребностях и тем самым способны помочь в определении ключевых мер политики в интересах развития МСП.

A. Сектор производства комплектующих узлов для автомобилей

6. Глубокое воздействие на сектор производства комплектующих узлов для автомобилей оказывает развитие ГПСЦ. Ряд ТНК автомобильной промышленности используют МСП в развивающихся странах в качестве источников для закупок комплектующих узлов для автомобилей. По мере выхода ТНК автомобильной промышленности на новые рынки существующим поставщикам из числа МСП в развивающихся странах необходимо будет адаптироваться к требованиям международных промышленных гигантов. Общая тенденция в автомобильной промышленности сводится к консолидации. Автомобилестроительные ТНК значительно сокращают число своих поставщиков в целях повышения их конкурентоспособности. Они все более опираются на ограниченное число поставщиков первого яруса, которые способны производить

комплектующие узлы для автомобилей на глобальном уровне на основе стандартов "производства оригинального оборудования" (ПОО) (UNCTAD, 2001). По мере развития этой тенденции в сфере закупок поставщики первого яруса разрастаются и уже сами превращаются в ТНК (Jürgens, 2003). Этот сдвиг породил новую динамику в отрасли, и более мелкие местные поставщики вынуждены адаптироваться к новым условиям.

7. Тематические исследования показывают, что многие независимые местные поставщики не смогли либо наладить связи с глобальными закупающими партнерами, либо модернизировать свой собственный потенциал для получения статуса, основанного на ПОО. Хотя эта неспособность выбила из схемы некоторые местные МСП, открылись возможности для превращения местных поставщиков в поставщиков второго яруса. Для использования этих возможностей местным поставщикам необходимо реагировать на ожидания ТНК и их партнеров по ПОО в плане качества, стандартов и сроков поставок. В целом МСП, занимающимся производством комплектующих узлов для автомобилей, необходимо и далее модернизировать свои операции для поддержания конкурентоспособности как на внутренних, так и на международных рынках. В нижеследующих пунктах приводится резюме основных фактов, установленных при проведении тематических исследований.

1. Мексика

8. "Фольксваген" является вторым по величине производителем автомобилей в Мексике после компании "Ниссан". Среди опрошенных местных поставщиков ни одно местное МСП не смогло использовать свои связи с ГПСЦ в качестве плацдарма для своей собственной интернационализации. Более того, эти МСП не обладают какими-либо специфическими конкурентными преимуществами с точки зрения технологии. Кроме того, их способность финансировать процесс интернационализации является крайне ограниченной, поскольку им едва удастся обеспечивать необходимую модернизацию для выполнения возрастающих требований их клиентов. Почти все опрошенные предприятия подтвердили, что в Мексике конкуренция является острой из-за схем децентрализованных операций ТНК. Крупные фирмы заявили, что в большинстве случаев они импортируют производственные ресурсы из-за рубежа и создают лишь незначительную добавленную стоимость на местном уровне. Тем не менее некоторые из них, а именно "ФТЕ Мехикана" и "Джонсон контролз", утверждали, что они помогают своим поставщикам увеличить добавленную стоимость местной продукции (вставка 1).

Вставка 1. Сотрудничество между поставщиками компании "Фольксваген" первого и второго ярусов в Мексике

Такие фирмы, являющиеся поставщиками компании "Фольксваген" первого яруса, как "ФТЕ Мехикана" и "Джонсон контролз", помогают поставщикам второго яруса повысить качество через сертификацию на базе ИСО/ТС 16949, который является базовым стандартом системы управления качеством в автомобильной промышленности, строящимся на ИСО 9001. У поставщиков второго яруса возникали серьезные проблемы в деле соблюдения требований к качеству, которые являются более высокими по сравнению с местными стандартами. Большинство поставщиков первого яруса в Мексике подтвердили, что их роль в глобальной производственно-сбытовой цепи расширилась и углубилась после того, как они начали развивать сеть поставщиков второго яруса. Они стали отвечать за установление товарных спецификаций и за консультирование заводов фирмы "Фольксваген" по вопросам управления производством.

Источник: Тематическое исследование ЮНКТАД, автор: Ruiz Duran (2006).

9. Кроме того, некоторые ТНК упомянули, что для оказания помощи МСП в расширении их участия в ГПСЦ были приняты дополнительные меры поддержки. Подобные меры включают в себя исследовательские услуги, поддержку в вопросах сертификации, финансирования кредитов и профессиональную подготовку в интересах развития экспорта. И наконец, руководители ТНК выразили признательность за создание нового промышленного парка в непосредственной близости от завода "Фольксваген" в Пуэбле, а также еще трех парков в соседнем штате Тласкала, где находится значительное число отечественных поставщиков. В сеть поставщиков компании "Фольксваген" в Тласкале входят 56 поставщиков второго и третьего ярусов, из которых более половины являются МСП и которые обеспечивают работой почти 150 000 человек.

2. Южная Африка

10. Компания "Тойота" уже не первый год является крупнейшим производителем автомобилей в Южной Африке, пользуясь преференциальным доступом к местным потребителям благодаря существованию высоких импортных тарифов. После принятия программы либерализации торгового режима Южной Африки, реализация которой ускорила в 1994 году, бóльшая открытость в торговой политике была нацелена на поощрение экспорта. Тем не менее компания "Тойота - Южная Африка" (ТЮА) лишь недавно начала прорабатывать экспортные возможности и присоединилась к глобальной системе закупок корпорации "Тойота мануфэкчуринг". Это позволило ТЮА существенно

увеличить свое производство. ТЮА построила завод для производства двух моделей - "Хайлюкс" и "Королла".

11. Один из ключевых аспектов процесса реструктуризации был связан с увеличением местного компонента добавленной стоимости. Поскольку этот завод переключился с производства семи различных моделей при относительно малых объемах на выпуск в основном двух моделей при крупных объемах, он смог обеспечить в некоторых звеньях производственно-сбытовой цепи увеличение добавленной стоимости из-за крупных заказов на производство комплектующих узлов. Все предприятия заявили о повышении уровня конкуренции, в некоторых случаях под воздействием политики ТЮА, ищущей новых поставщиков, которые могли бы обеспечить соблюдение более жестких технологических, инвестиционных и качественных стандартов. Большинство фирм выделили в качестве наиболее существенных конкурентных угроз либо переход на импортные альтернативы, либо перебазирование транснациональных поставщиков или их филиалов, которым принадлежат оригинальные товарные либо производственные технологии. Даже те две фирмы, которые находятся в транснациональном владении, сообщили, что нередки случаи конкуренции за контракты на поставки между предприятиями в пределах одной и той же группы, но расположенными в разных местах. В данном контексте предыдущие технологические соглашения утрачивают свою значимость.

12. МСП посчитали, что правительство должно уделять более пристальное внимание развитию навыков, иммиграционной политике, инвестиционным стимулам, развитию технологии и пересмотру трудового законодательства. Подавляющее большинство опрошенных фирм выразили также мнение о том, что правительству следует поддерживать взаимодействие между фирмами. В частности, можно было бы заняться распространением опыта таких механизмов, как "Эталонный клуб", который был создан для усиления Дурбанского автопромкомплекса (ДАК).

В. Сектор программного обеспечения

13. Программное обеспечение (ПО) включает в себя широчайший ассортимент продуктов и приложений. Многие продукты ПО имеют очень низкий коэффициент отношения веса к стоимости, что позволяет сравнительно легко на глобальном уровне перебазировать сегменты производственной цепи в разные места. Кроме того, одним из решающих факторов развития ГПСЦ является контроль за соблюдением технических стандартов. Ведущие фирмы могут устанавливать стандарты, которые способны замкнуть потребителей на их линии продуктов. ПО тесно связано также с телекоммуникационными услугами, прежде всего с мобильной телефонией и беспроводной связью. Сектор ПО

состоит из множества МСП с небольшой группой крупных игроков на рынке. Эти МСП, прежде всего новообразующиеся предприятия, как правило, имеют менее 50 работников. Ключевыми факторами привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в секторе ПО являются размер внутреннего рынка, близость к клиентам, доступность и возможность гибкого использования корпуса квалифицированных работников, а также типы существующих кластеров ПО.

14. Глобальные софтверные фирмы являются наиболее быстро растущими предприятиями в мире и нередко самыми динамичными с точки зрения обновления продукции и процессов. Они стимулируют также рост других секторов. Среди развивающихся стран основными экспортёрами высокотехнологичных и информационных продуктов и услуг являются, в частности, Бразилия, Индия, Китай и Мексика. Потенциалом влиться в эти ряды обладает и Египет. Тематическое исследование, проведенное в Египте, вскрыло как его потенциал, так и проблемы, стоящие перед его МСП в деле присоединения к ГПСЦ.

Египет

15. Специализацией индустрии ПО являются две области: а) фирмы, которые переводят стандартные продукты ПО ведущих брендов на арабский язык, в том числе адаптируют их к требованиям пользователей; и б) фирмы, которые предлагают всеобъемлющую пакетную поддержку пользователям стандартного ПО в регионе. Это включает в себя не только внедрение и поддержание ПО новых поколений, но и обеспечение работы телефонных центров поддержки пользователей стандартного ПО, в частности продуктного ряда корпорации "Майкрософт". Египет обладает множеством преимуществ в качестве офшорной точки. Страна находится почти в том же часовом поясе, что и Европа, и активно осваивает оптико-волоконные телекоммуникационные технологии, обеспечивая легкий доступ к очень значительному диапазону частот, который крайне необходим для аутсорсинга. В ней имеются квалифицированные кадры, а затраты труда являются конкурентоспособными. Кроме того, рынок разработок ПО на Ближнем Востоке растет очень быстрыми темпами. Рынок достаточно емок для адаптации программ и выпуска арабских версий основных международных пакетов ПО для пользователей в Египте и в большинстве стран Ближнего Востока.

16. Египет доминирует на региональном рынке. Более 80% разработок ПО на Ближнем Востоке выполняются египтянами, либо живущими в Египте, либо базирующимися в странах Залива. Конкуренция между местными компаниями является острой и стимулирует постоянный процесс модернизации, который в конечном итоге позволил некоторым компаниям добиться самого высокого уровня аккредитации в системе

"Майкрософт". Тематическое исследование показало, что египетские партнеры получают выгоды от их ассоциации с корпорацией "Майкрософт" и активно используют это партнерство для проникновения на рынок Залива. Оказывающие техническую поддержку египетские партнеры обслуживают также "Майкрософт" на глобальном уровне. Вместе с тем многим египетским фирмам недостает зрелости для ведения конкурентной борьбы на глобальном рынке. Поступательное развитие софтверной технологии выдвинуло также на передний план сложные вопросы, связанные с публичным порядком, такие как доступ к информации, национальный суверенитет и национальная безопасность, правоприменительная практика и защита частной жизни. Кроме того, проведенные собеседования высветили необходимость:

- а) формирования надлежащей системы образования, сопровождающегося постоянным развитием профессионально-технической подготовки в частном секторе;
- б) инициирования укрепления территориально-производственных комплексов на базе научно-технических парков при обеспечении конкурентоспособных налоговых и финансовых льгот всем фирмам, как крупным, так и малым; и
- с) налаживания эффективных формальных связей между национальными инновационными и образовательными системами в пределах страны и на международном уровне с участием передовых учреждений.

С. Кинематографический и аудиовизуальный сектор

17. Крупнейшие студии в кинематографической индустрии одновременно занимаются выполнением четырех разных бизнес-функций: финансированием, продюсированием, дистрибуцией, а также маркетингом и рекламой своей кино- и телепродукции. Несмотря на доминирующие позиции крупнейших голливудских киностудий, исключительно важное значение для функционирования этой индустрии имеют многие МСП, которые занимают значительные ниши в процессе выпуска и распространения кинопродукции.

18. Сверху донизу процесс основан на контрактах. Эти контракты позволяют крупным и малым предприятиям взаимодействовать друг с другом, как правило на проектной основе, и заранее делать свой выбор в рамках обычно четко определенных этапов и условий. Новые технологии обеспечивают также возможность для создания "реалистичных" мультипликационных фильмов и открывают новые варианты для производства и постпроизводственной обработки традиционных кинофильмов, например на основе комбинированного использования актеров-людей и анимационной среды. Это

изменило структуру производственно-сбытовой цепи в кино и на телевидении и создало возможности для выхода на рынок новых, специализированных участников.

19. С 1980-х годов в связи с появлением спутникового и кабельного телевидения, которое облегчило создание все новых и новых каналов, телеиндустрия пережила глубокие изменения в дистрибутивной части. Это привело к появлению многочисленных местных поставщиков услуг, занимающихся распространением медийных продуктов. Уже в последнее время произошло еще одно значимое изменение, связанное с переходом с аналогового на цифровой формат при использовании спутникового и кабельного телевидения. Для телеиндустрии это является одновременно и благом, и злом. Хотя это обеспечивает экономические выгоды, это приводит также к интеграции "традиционных" каналов распространения телепродукции в более новые каналы, подобные Интернету.

20. В этих отраслях "творческой индустрии" было проведено два тематических исследования - в Колумбии и Нигерии.

1. Колумбия

21. Колумбия является одним из ведущих поставщиков "телероманов" - телевизионных сериалов в формате, который стал популярным не только в Латинской Америке, но и во многих других странах. Популярность этих "мыльных опер" привела к формированию в Колумбии аудиовизуальной индустрии, генерирующей так называемый "высокосложный спрос" (Porter, 1990). Компании, опрошенные в Колумбии, указали, что условия спроса со стороны иностранных клиентов являются более жесткими по сравнению с местными и что между местными поставщиками существует сильное соперничество. Наличие сложного спроса является важным движущим фактором процесса модернизации производственно-сбытовой цепи в аудиовизуальном секторе Колумбии.

22. Производители трехмерной анимационной продукции в Колумбии выступают в роли поставщиков первого или второго яруса в производственно-сбытовой цепи. Они действуют в качестве поставщиков первого яруса в случае рекламных агентств и национальных телевизионных каналов и в качестве поставщиков второго яруса в случае фирм, занимающихся монтажом и другими видами постпроизводственной обработки продукции, а также национальных кинофирм. Фирмы, занимающиеся выпуском трехмерной анимационной продукции, полностью независимы в своем выборе собственных поставщиков и производственных процессов. Только в одном случае один из ведущих телевизионных каналов, базирующихся в Соединенных Штатах, рекомендовал использовать поставщика, базирующегося в Бразилии, но это было не требование, а рекомендация.

23. Уровень взаимодействия между клиентами и производителями трехмерной анимационной продукции варьируется в зависимости от типа клиентов. Развитие кооперационных связей основывается на межфирменном сотрудничестве и географической близости. Опрошенные фирмы выделили в числе ключевых вопросов политики следующие вопросы:

- a) поощрение развития местных талантов (в основном профессиональной подготовкой создателей трехмерной анимационной продукции занимаются частные университеты и учреждения, что серьезно ограничивает возможности талантливых людей, которые не могут позволить себе высокие расходы на обучение);
- b) налоговые скидки или облегчение доступа к кредитам для приобретения технологии (аппаратные средства и программное обеспечение), поскольку их конечная продукция экспортируется;
- c) ослабление визовых ограничений, введенных по соображениям безопасности, поскольку они препятствуют деловым поездкам менеджеров; и
- d) облегчение временного найма иностранных работников для использования их специализированных навыков, полученных за рубежом.

2. Нигерия

24. МСП являются важными участниками нигерийской индустрии выпуска и распространения кинопродукции. Страна занимает третье место по объему выпуска кинопродукции после Соединенных Штатов и Индии, и в этом секторе доминируют МСП. Быстрый рост этого сектора объясняется распространением цифровых и иных коммуникационных технологий в 1990-х годах. Каждую неделю выпускается приблизительно 30 новых наименований кинопродукции, и средний объем продаж одного фильма составляет около 50 000 экземпляров. Кинохит может разойтись тиражом в несколько сотен тысяч экземпляров по средней цене 2 доллара, которая является доступной для большинства нигерийцев и позволяет продюсерам получать хорошие доходы от своих инвестиций. В настоящее время около 300 киностудий выпускают ежегодно от 1 000 до 1 500 кинофильмов. Нигерийские режиссеры славятся тем, что они сразу же перенимают новые технологии, как только они становятся доступными по цене.

25. При проведении тематического исследования был изучен нигерийский филиал южно-африканской медийной компании и становление нигерийского кинопроизводственного комплекса под названием "Нолливуд", который опирается на ряд местных нигерийских кинозвезд. Нигерийская киноиндустрия ориентирована главным образом на местный рынок, поскольку кинофильмы снимаются на различных местных языках, но все бóльшую популярность обретают англоязычные фильмы. По своему содержанию кинофильмы включают в себя некоторые из обычных типов, таких, как мелодрамы, но и некоторые более своеобразные типы, такие, как вуду. Основными каналами распространения являются видеокассеты или видеокомпакт-диски. В последнее время на рынок вышла южно-африканская медийная корпорация, которая обладает местной монополией на голливудские кинофильмы. Она организует показ голливудских кинофильмов на небольшом числе экранов в торговых центрах и распространяет их в формате ДВД. Нигерийское правительство поощряет эту корпорацию к оказанию поддержки местным кинопроизводителям. Опросы компании показали, что препятствия для МСП создают следующие узкие места: а) нехватка финансирования; б) отсутствие организованных отраслевых и бизнес-ассоциаций; в) отсутствие необходимых навыков и профессионализма; г) слаборазвитость инфраструктуры; и е) слаборазвитость дистрибьюторской системы.

26. Обеспокоенность вызывает и проблема пиратства. Правительство Нигерии полно решимости обеспечить институциональное укрепление системы охраны интеллектуальной собственности. Ключевые инициативы включают в себя наращивание финансирования таких организаций, как Нигерийская комиссия по авторским правам, Национальный совет кино- и видеоцензоров, Национальная телерадиовещательная комиссия и Нигерийская кинокорпорация. Министр информации и национальной ориентации создал фонд для финансирования некоммерческих кинофильмов. Однако потребуется какое-то время, чтобы эти относительно новые инициативы принесли положительные результаты.

III. ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ПОЛИТИКИ

27. Исследовательский проект ЮНКТАД-ОЭСР позволил получить полезную информацию для определения приоритетных областей государственного вмешательства. Существуют препятствия, негативно влияющие на способность МСП подключаться к ГПСЦ как в развитых, так и в развивающихся странах. Они включают в себя:

- а) необходимость модернизации технологического и инновационного потенциала;
- б) отсутствие для этого достаточных финансовых средств и человеческого капитала;
- в) отсутствие возможностей для соблюдения стандартов и сертификационных требований;
- г) необходимость более эффективного управления интеллектуальными

активами, включая, в соответствующих случаях, защиту прав интеллектуальной собственности (ПИС); е) слабые позиции МСП при ведении переговоров с крупными контракторами; и f) необходимость диверсификации для снижения зависимости от одного или нескольких клиентов. В таблице 1 обобщаются принципиальные вопросы, выявленные при проведении тематических исследований ЮНКТАД.

Таблица 1. Принципиальные вопросы: результаты обследований

Тематическое исследование	Принципиальные вопросы
Автомобильная промышленность	
Индия - "Тата моторз"	МСП необходимо повысить собственный технический потенциал при поддержании максимальной технической точности в целях достижения нулевого показателя неприемки их продукции и строгого соблюдения сроков поставок. МСП необходим доступ к самой последней технической информации и венчурному капиталу для проведения НИОКР и разработки новой продукции.
Мексика - "Фольксваген"	Местным поставщикам из числа МСП требуется более значительная поддержка в процессе освоения знаний, который позволил бы им обеспечить соблюдение глобальных стандартов качества. МСП хотели бы быть представленными на переговорах с компанией "Фольксваген" в целях укрепления их позиций.
Южная Африка - "Тойота"	МСП испытывает беспокойство по поводу своей способности к модернизации и быстрому реагированию в интересах создания продукции и производственных систем, отвечающих ожиданиям компании "Тойота" с точки зрения стандартов качества и снабжения и сроков поставок. МСП обращают внимание на свою потребность в повышении квалификации рабочей силы, инвестициях и развитии технологии, а также в повышении уровня надежности и безопасности и совершенствовании инфраструктуры.

Тематическое исследование	Принципиальные вопросы
Программное обеспечение	
Вьетнам - ИБМ	МСП обеспокоены медленным осуществлением плана развития информационно-коммуникационной технологии (ИКТ), принятого в 2005-2006 годах. В частности, в области профессиональной подготовки реформа проводится медленно, и поэтому местные поставщики не поспевают за спросом. В целом МСП считают, что профессиональная подготовка в области ИКТ во Вьетнаме является довольно хаотичной и что для достижения необходимых перемен потребуется еще какое-то время. В этой связи большие надежды возлагаются на новый план развития ИКТ на 2006-2010 годы.
Египет - "Майкрософт"	МСП подчеркивают, что для расширения их рынка и обеспечения роста необходим более крупный корпус квалифицированных людских ресурсов, а это требует сфокусированных усилий правительства в сфере высшего образования. Деятельность по наращиванию потенциала местных компаний в целях расширения их управленческих и технических возможностей поможет вооружить их всем необходимым для ведения более эффективной конкурентной борьбы. Общий деловой климат можно было бы улучшить благодаря более эффективному предоставлению государственных услуг и обеспечению защиты ПИС.

Тематическое исследование	Принципиальные вопросы
Киноиндустрия и аудиовизуальный сектор	
Колумбия - "Караколь"	МСП хотелось бы иметь более благоприятные для бизнеса условия, включая: а) налоговые льготы для приобретения технологии; б) устранение ограничений на деловые поездки и ограничений на наем иностранных работников в Колумбии, которые мешают развитию бизнеса; с) более активное поощрение развития местных талантов; и d) поощрение освоения английского языка для облегчения связей компаний с международными телеканалами и сетями.
Нигерия - "НьюМетро"	МСП страдают от нехватки базовой инфраструктуры, что приводит к высоким издержкам при ведении деловых операций. Поощрение ПИИ, местных инвестиций и предоставление налоговых льгот способствовали бы преодолению этих финансовых трудностей. МСП рассчитывают на активизацию усилий по улучшению нормативно-правовой базы, например посредством более эффективного выполнения законов об охране интеллектуальной собственности.

Источник: ЮНКТАД.

28. Таблица демонстрирует, что одним из необходимых условий поощрения интеграции МСП в глобальные рынки является благоприятный деловой климат. Благоприятный деловой климат зависит от стабильной макроэкономической политики и тщательно продуманных сопутствующих мер политики в таких областях, как конкуренция, международная торговля и инвестиции, финансы, рабочая сила и образование, включая укрепление потенциала людских ресурсов в целях интернационализации (OECD, 2007). Исследования позволяют также высветить необходимость скоординированного подхода различных учреждений, непосредственно участвующих в формировании климата, благоприятствующего интеграции МСП в ГПСЦ. Для тех, кто занимается выработкой политики, ГПСЦ порождают целый ряд проблем, и ввиду их характера и конфигурации ни одно отдельно взятое министерство не может взять на себя ответственность за содействие интеграции МСП в ГПСЦ. Разработка и осуществление программ поддержки непременно

связаны с координацией между различными министерствами и с тесным сотрудничеством с частным сектором и гражданским обществом.

29. Еще одним важным краеугольным камнем является также транспарентное и справедливое применение законов и положений наряду с упорядоченными и стабильными административными процедурами, включая законы о банкротстве, права собственности, налоговую систему, систему лицензирования и выдачи разрешений, процедуры удостоверения соблюдения стандартов и эффективные процедуры урегулирования споров (OECD, 2007). Вместе с тем правительствам, деловым кругам и международным организациям необходимо играть свою роль в разработке и осуществлении программ адресной помощи для укрепления потенциала МСП, с тем чтобы они могли преодолеть трудности в деле присоединения к ГПСЦ и укрепления там своих позиций. В нижеследующих разделах иллюстрируются основные области вмешательства на уровне политики, которые могут иметь отношение к инициативам в области развития ГПСЦ.

30. Ниже дается обзор основных компонентов программ развития производственно-сбытового потенциала и мер политики, которые могут быть приняты правительствами для оказания содействия МСП в деле более успешной интеграции в ГПСЦ.

А. Развитие квалификации

31. Одной из проблем, высвеченных во всех тематических исследованиях, является отсутствие надлежащих навыков. В случае такого сектора, как выпуск трехмерной анимационной продукции в Колумбии, это не вызывает удивления, поскольку сам сектор и его основная технология еще только формируются. Вместе с тем в большинстве тематических исследований упоминается проблема запоздалой и неэффективной реакции государственных учебных заведений на новые требования к квалификации кадров, а в некоторых случаях даже на потребности в базовых навыках. С точки зрения политики последствия выводов этих тематических исследований в отношении развития квалификации не являются однозначными, поскольку они зависят от статуса поставщиков, а также от отрасли, в которой они действуют. В этой связи возможны четыре различных сценария развития ГПСЦ, которые соответствуют четырем различным приоритетам с точки зрения необходимых мер политики.

32. Тематическое исследование, которым были охвачены поставщики комплектующих узлов для автомобилей в Южной Африке, иллюстрирует необходимость держать компании, действующие в зрелой глобализированной отрасли, под постоянным прессингом в целях их постоянной модернизации при одновременном снижении их цен. В этих условиях компании стоят перед дилеммой: либо пойти на существенные издержки

и риски, связанные с процессом интернационализации, либо оказаться низведенными до роли поставщиков второго или третьего яруса. Для поддержки МСП, которые сталкиваются с такими проблемами, правительство должно обеспечить наличие надлежащих учебных заведений. Центры повышения квалификации, которые являются гибкими и чутко реагирующими на меняющиеся потребности, требуют поддержки для наделения работников МСП дополнительными навыками в условиях глобального рынка. В этом отношении южно-африканский подход является примером передовой практики в деле реагирования на потребности МСП, которые постоянно нуждаются в повышении уровня квалификации своих работников (вставка 2).

Вставка 2. Создание секторальных учебных центров в Южной Африке

В 2004 году правительство Южной Африки повторно ввело в строй систему секторальных учебных центров (СЕТА) - систему, предназначенную для аккредитации поставщиков услуг по подготовке кадров и утверждения их учебных программ для обеспечения надлежащего уровня качества. Каждый работодатель должен выделять взнос в секторальный учебный фонд и может использовать средства этого фонда для оплаты учебных курсов. СЕТА является олицетворением усилий по созданию системы повышения квалификации, которая в принципе ориентирована на рынок и призвана реагировать на постоянно эволюционирующие потребности. Поскольку эта система не зависит исключительно или в первую очередь от государственных учебных учреждений или от государственного финансирования затрат на подготовку кадров, она доказала относительную стойкость перед лицом колебаний в ассигнованиях из государственного бюджета. Тем не менее компании указали, что эта система пока еще не является достаточно эффективной и гибкой, какой ее хотели бы видеть деловые круги.

Источник: Meyer-Stamer (2007).

33. Тематическое исследование, которым были охвачены поставщики комплектующих узлов для автомобилей в Мексике, свидетельствует о необходимости модернизации поставщиков с низкими издержками производства в зрелых отраслях, когда эта отрасль переходит из фазы роста в фазу зрелости и поставщики в точках с налаженным производством начинают сталкиваться с разнообразными проблемами, касающимися издержек. Поскольку покупатели начинают поиск поставщиков с более благоприятной структурой издержек, усилия по модернизации, направленные на сохранение отечественных МСП на "экранах радаров" покупателей, должны строиться на ожиданиях и требованиях покупателей, а также на учете структур цен конкурентов из числа МСП. Главная задача заключается в создании программ подготовки без отрыва от производства для неквалифицированных работников в особых промышленных зонах, таких, как

"макилас", и в формировании корпуса достаточно квалифицированных работников, которые готовы работать за конкурентоспособную зарплату.

34. Для поддержки нарождающихся отраслей те, кто вырабатывает политику, должны тесно взаимодействовать с ведущими компаниями и местными предпринимателями в целях создания благоприятных условий для новообразующихся предприятий и освоения новых видов экономической деятельности. К разработчикам политики предъявляются значительные требования с точки зрения гибкости, энергичности и чуткости. Например, сектор ПО в Египте связан с ГПСЦ, хотя и главным образом на конечной стадии, т.е. на уровне адаптации существующих пакетов программного обеспечения к условиям регионального рынка. Задача для египетских компаний заключается в проникновении в другие звенья производственно-сбытовой цепочки в сфере ПО, где, как показывает опыт Индии, открываются гораздо более широкие возможности для создания новых рабочих мест и увеличения экспортной выручки. Египетское правительство имеет возможность еще более улучшить систему образования с точки зрения оперативности и гибкости для преодоления проблемы серьезной нехватки квалифицированных кадров в данной отрасли.

35. В ходе эволюции нового сектора начинают раскручиваться благотворные спирали, как в случае производства трехмерной анимационной продукции в Колумбии, где частные учебные заведения начинают поставлять специализированные и усложненные учебные продукты. Правительства могут облегчить этот процесс на основе демонстрационного эффекта, но они должны быть предельно осмотрительными, чтобы не создать перекосы на рынке и не нанести удар по внутреннему динамизму частного сектора. Например, Национальный университет Колумбии недавно предложил первую послевузовскую программу обучения созданию анимационных продуктов в стране, и с тех пор зародилась тенденция расширения предложения учебных курсов по трехмерной анимации со стороны частных учебных заведений. И действительно, в Колумбии открывается очевидная возможность для ускорения роста нарождающегося сектора, что еще более усиливает ее прочные позиции на испаноязычном аудиовизуальном рынке. В этой связи многие фирмы рассматривают национальное агентство по поощрению торговли и инвестиций - "Прозекспорт" - как ключевое учреждение, призванное поощрять и позиционировать колумбийскую индустрию трехмерной анимации на международных рынках через участие в выставках-ярмарках и организацию отраслевых мероприятий для поощрения развития местных талантов.

В. Технологическая модернизация

36. В тематических исследованиях предлагаются конкретные рекомендации относительно технологической модернизации. В конечном счете главным двигателем

инноваций на МСП является иностранный покупатель или ведущая фирма в ГПСЦ, которые требуют постоянного новаторства от поставщиков, желающих остаться в ГПСЦ. Кроме того, ведущая фирма указывает также общее направление инновационной деятельности как на уровне процессов, так и на уровне продуктов. Наиболее важная мера, которую может принять правительство для поддержки МСП в целях соблюдения этих требований, заключается в создании стимулов и укреплении национальных инновационных систем на местном, региональном и секторальном уровнях для развития потенциала в сфере НИОКР. Интересным примером является активная роль, которую правительство Египта играет в быстром росте ИКТ в стране (вставка 3).

Вставка 3. Правительственные инициативы в поддержку сектора ИКТ в Египте

Министерство связи и информационной технологии (МСИТ) оказывает активную поддержку индустрии ИКТ в рамках различных инициатив.

- а) Для обеспечения предприятий услугами инфраструктуры мирового класса по очень разумным ценам были созданы высокотехнологичные бизнес-парки (концепция "умная деревня").
- б) В настоящее время для поддержки профессиональной подготовки, маркетинга и технологического развития выделяются субсидии в размере до 68 млн. долл.
- в) С крупными ИКТ-фирмами, такими, как "Сименс", "Алкатель" и "Сиско", были налажены партнерские связи в целях подготовки выпускников инженерно-технических вузов в области ИКТ.
- г) Были выдвинуты конкретные инициативы по обеспечению доступности ПК по разумным ценам (ПК для каждого студента, домохозяйства, преподавателя и т.д.).
- е) Выдвинута инициатива "Свободный Интернет", в рамках которой египетским пользователям предлагаются услуги подключения к Интернету по тарифам, эквивалентным плате за местные телефонные звонки (на основе соглашения о разделе поступлений между египетскими Интернет-провайдерами и "Телеком Египт").

Источник: Тематическое исследование ЮНКТАД, автор: Assad (2007).

37. В Токийском заявлении о действиях (OECD, 2007) приводятся некоторые практические меры для поощрения развития инновационного потенциала местных МСП. Они включают в себя:

а) создание логистических технологических центров в качестве демонстрационных и испытательных полигонов для ускорения внедрения технологий и процессов управления производственно-сбытовыми цепями, включая использование электронных меток для создания бесперебойной распределительной сети;

б) содействие технологической модернизации продуктов и процессов путем обеспечения доступа к информации о передовых мировых технологиях и процессах и через различные меры финансовой поддержки; и

с) содействие развитию партнерских связей между МСП и зарубежными организациями, которые могут разрабатывать или передавать передовые технологии, продукты, процессы или управленческую практику мирового класса.

С. Защита ПИС

38. Одним из вопросов, охваченных данным обследованием, являлась значимость ПИС. В некоторых случаях, например в случае индустрии ПО во Вьетнаме, неспособность обеспечить соблюдение ПИС представляется одним из серьезных препятствий. В других случаях этот вопрос не был сочтен особенно значимым местными МСП. Интересно отметить, что наиболее серьезными были жалобы в секторе производства комплектующих узлов для автомобилей. Некоторые ПОО не усматривают никакой этической проблемы в передаче чертежей компонента, разработанного одним поставщиком, другому поставщику. Обследование подтверждает, что у большинства МСП в развивающихся странах отсутствует необходимая осведомленность и способность в полной мере защищать и использовать свои интеллектуальные активы.

39. Для МСП в странах с передовой экономикой связь между инновациями, правами интеллектуальной собственности и финансированием имеет решающее значение. Эти МСП не только нуждаются в защите от копирования своих инноваций прорывного характера, но и находятся в зависимости от ПИС при привлечении инвестиций и коммерциализации своих инноваций (Jensen, 2005). В Токийском заявлении о действиях реформы в сфере ПИС рассматриваются в качестве непрямого компонента поощрения экономического роста, а правительствам рекомендуется увеличивать реализуемую МСП стоимость интеллектуальных активов и интеллектуальной собственности.

40. С точки зрения развития данные говорят о том, что укрепление режима защиты ПИС может оказать позитивное воздействие на привлечение ПИИ и передачу технологии развивающимся странам (Lippoldt, 2005). Хотя защита ПИС не является "верным

решением" для всех проблем развития, то обстоятельство, что правительство начинает обеспечивать соблюдение авторских прав и антипиратских законов, может стимулировать новые направления экономической деятельности, особенно в нарождающихся секторах. Ниже во вставке иллюстрируется роль, которую сыграла Нигерийская комиссия по авторским правам в снижении высокого уровня нарушаемости ПИС в киноиндустрии (вставка 4).

Вставка 4. Защита ПИС в киноиндустрии на примере Нигерии

Тематическое исследование, посвященное киноиндустрии в Нигерии, вскрыло серьезную необходимость уменьшения большого числа нарушений ПИС. Согласно оценкам, более 35 000 видеоклубов в стране занимаются прокатом местных и иностранных кинофильмов без разрешения. По пиратству, особенно контрафакции, в последние годы был нанесен удар благодаря агрессивным стратегиями Нигерийской комиссии по авторским правам. Основные усилия, нацеленные на укрепление режима регулирования, включают в себя:

- a) утверждение Положения об оптических дисках под эгидой Нигерийской комиссии по авторским правам;
- b) создание Нигерийского совета по кинематографии;
- c) инициатива "Нигерия в кино", выдвинутая Национальным советом кино- и видеоцензоров;
- d) выдвинутая Нигерийской комиссией по авторским правам инициатива "Стратегические действия против пиратства" (СТРЭП), в рамках которой проводятся энергичные антипиратские рейды, а пиратская продукция стоимостью в миллиарды долларов конфискуется и уничтожается;
- e) радикальная переработка Положения о видеопрокате Нигерийской комиссией по авторским правам для обеспечения того, чтобы все лица, действующие во всех сферах краткосрочного и долгосрочного проката, соблюдали руководящие принципы и чтобы правообладатели получали надлежащую компенсацию за использование их произведений.

Источник: Тематическое исследование ЮНКТАД, автор: Ola (2007).

D. Качество и стандарты

41. Еще один вопрос, который имеет большую значимость в контексте ГПСЦ, - соблюдение стандартов. Это касается стандартов качества как товаров, так и процессов. Соблюдение товарных стандартов можно проверить посредством испытания товара, а соблюдение стандартов процессов требует регулярных проверок производственных объектов и обычно связано с сертификацией процессов, например по ИСО 9000. Несколько лет назад ожидалось, что такие общие стандарты, как ИСО 9000, могут стать достаточными для гарантии стабильного качества, но оказалось, что это не так. Ведущие фирмы используют ряд собственных технологических стандартов или отраслевых стандартов. Для МСП затраты на соблюдение множества разных стандартов, в частности с связи с подготовкой к сертификации, могут быть существенными, а порой и запретительными.

42. В передовых индустриальных странах развитые системы гарантий качества, сертификации и аккредитации существуют уже долгое время, и затраты на это являются относительно незначительными. Сертификация представляет собой вопрос, который обычно оставляется на усмотрение технических специалистов, и этот процесс редко рассматривается в качестве стратегического параметра. Например, калибровка обычных измерительных приборов проводится специализированными поставщиками услуг, которые действуют в условиях конкуренции на рынке при низких ценах, зачастую составляющих менее 100 долл. за ежегодную калибровку. Аналогичным образом на рынке сертификации систем управления качеством конкурирует множество поставщиков услуг, и в случае ИСО 9000 стоимость сертификации ограничивается несколькими тысячами долларов.

43. Во многих развивающихся странах ситуация в корне отличается. Многоуровневые системы сертификации, аккредитации и калибровки еще только формируются. Эти специализированные услуги предоставляются монопольными поставщиками по высоким ценам. Вследствие этого некоторые развивающиеся страны развернули усилия по созданию собственных национальных систем сертификации, аккредитации и калибровки. Однако тревогу вызывает то, что многие страны еще не приняли на вооружение политику в отношении стандартов, метрологии и сертификации. Это не оставляет компаниям в развивающихся странах иного выбора, кроме опоры на дорогостоящих экспертов и сертификационные институты, базирующиеся в индустриально развитых странах (вставка 5).

Вставка 5. Обеспечение соблюдения стандартов качества с помощью международных органов в Мексике

Практика компании "Фольксваген" в Мексике свидетельствует о том, что ТНК могут выступать одним из ключевых двигателей технологического развития и повышения качества. Например, в Пуэбле компания "Фольксваген" ввела в действие повышенные экологические нормы и предложила всем своим поставщикам пройти сертификацию в качестве "чистых заводов" в Европейском институте сертификации качества СГС. Это позволило разработать новые стандарты для мексиканской промышленности, которая после этого начала обслуживать рынок Соединенных Штатов. Повышение качества возымело также позитивный побочный эффект для экспорта в целом, поскольку ряд дефектов в производственной сфере удалось устранить благодаря сертификации качества (ИСО 9000, 2000 год, ИСО/ТС 16949, 2002 год). После этого "Фольксваген" начал производить в Мексике более сложные модели на экспорт.

Источник: Тематическое исследование ЮНКТАД, автор: Ruiz Duran (2006).

44. В этой связи правительствам следует сосредоточить внимание на формировании такой нормативной среды, которая содействует становлению коммерческих поставщиков услуг, действующих на рынках в условиях конкуренции и тем самым способствующих снижению цен на услуги. В Токийском заявлении о действиях (OECD, 2007) правительствам было предложено оказывать поддержку местным поставщикам в процессе освоения знаний, который позволяет им обеспечивать соблюдение глобальных стандартов качества посредством:

- a) предоставления информации и услуг по профессиональной подготовке для выхода на уровень стандартов качества продукции для экспорта;
- b) поощрения участия МСП в процессе установления стандартов на основе предоставления информации о деятельности в сфере стандартизации и аккредитации;
- c) стимулирования принятия согласованных стандартов ТНК в рамках процедур закупок и распространения этой информации среди МСП; и
- d) обеспечения того, чтобы национальные системы сертификации не создавали чрезмерного бремени для малых фирм в связи с процедурами обеспечения соблюдения стандартов и чтобы приветствовалась групповая сертификация малых предприятий в местных районах для снижения издержек при обеспечении доверия к механизмам

контроля, а также посредством поощрения инициатив в области маркировки для обеспечения дополнительных, недорогостоящих гарантий.

Е. Связи между ТНК и МСП

48. Налаживание устойчивых связей между МСП и ТНК является одним из наиболее эффективных способов интеграции отечественных поставщиков в ГПСЦ. Вместе с тем не всем развивающимся странам удалось добиться успеха в поощрении развития таких связей и в привлечении инвестиций иностранных фирм в местную экономику на долгосрочную перспективу. Анализ успешных программ развития деловых связей показывает, что такие связи зависят от более общих экономических, социальных и культурных условий (UNCTAD, 2006b).

49. Правительства могут способствовать развитию деловых связей посредством улучшения инвестиционного климата, а также обеспечения стратегического руководства и координации политики. Конкретные поощряющие меры могут быть ориентированы на ПИИ в целях укрепления местного поглощающего потенциала (UNCTAD, 2006c), как это было рекомендовано в Сан-Паульском консенсусе, в котором было признано важное значение того, чтобы развивающиеся страны и страны с переходной экономикой "укрепили свой производственно-сбытовой потенциал, адаптируемый к потребностям рынков, содействовали передаче и развитию технологий, поощряли формирование сетей связей между предприятиями и способствовали повышению производительности и конкурентоспособности своих предприятий".

50. В области технической помощи существует множество инициатив, направленных на поощрение развития связей: от программ, разрабатываемых исключительно донорами и правительствами, до партнерских союзов между государственным и частным секторами. Например, программа поощрения развития деловых связей ЮНКТАД нацелена на стимулирование формирования устойчивых и взаимовыгодных партнерских связей между филиалами ТНК и крупными местными компаниями, с одной стороны, и МСП - с другой, в интересах повышения уровня производственного потенциала, эффективности, конкурентоспособности и устойчивости их взаимоотношений. Эта программа осуществляется Центром развития предпринимательства в качестве ведущего координатора, как правило центром ЭМПРЕТЕК ЮНКТАД, в сотрудничестве с местным агентством по поощрению инвестиций, отдельными ТНК и донорами. Существуют и программы, разрабатываемые только частным сектором, такие, как программы развития сетей поставщиков, осуществляемые независимо ТНК в их собственных интересах, порой в рамках их корпоративных программ социальной ответственности. Хорошо развитая культура предпринимательства помогает сформировать доброкачественные местные

фирмы, которые могут получить пользу от присутствия иностранных фирм. Облегчает налаживание таких связей также развитие соответствующей технологии и навыков.

Вставка 6. Трехединая стратегия "Тата моторз" в области налаживания связей с местными поставщиками

Индийская автомобилестроительная компания "Тата моторз" считается лидером в деле поощрения "аксессуаризации" поставщиков комплектующих узлов для автомобилей как в Джемшедпуре, так и в Пуне, которые являются двумя главными центрами ее производственных операций. С 1962 года ее доля в производстве легковых автомобилей и легкогрузных и тяжелогрузных грузовых транспортных средств является очень значительной. Будучи крупнейшим экспортером автомобилей в Индии, она имеет сборочные заводы в Малайзии, Бангладеш и Южной Африке. В 2004 году она приобрела "Дэу" - компанию из Республики Кореи, производящую коммерческие автотранспортные средства.

Своей тщательно сотканной сети местных поставщиков из числа МСП компания "Тата моторз" предлагает пакет технико-экономической поддержки в целях их развития, включая использование ИКТ и систем управления производственно-сбытовыми цепями (УПСЦ). "Тата моторз" играет также ведущую роль в развитии системы внешнего подряда с местными поставщиками из числа МСП на производство компонентов. В последние три десятилетия она систематически развивает и дорабатывает систему в целях поощрения поставщиков к выходу на глобальный уровень. В основе трехединой стратегии компании "Тата" в деле развития связей с местными поставщиками лежат следующие элементы: а) поощрение глобальных технологических партнерств (в производстве комплектующих узлов и систем); б) повышение потенциала и квалификации (качество, производительность труда и издержки); и с) создание коммерческих возможностей (рационализация продаж).

Источник: UNCTAD, 2005.

Е. Территориально-производственная кооперация и территориальное развитие

51. Поощрением предпринимательской деятельности и проведением соответствующей политики занимаются не только национальные правительства, но и - во все большей степени - местные учреждения. Во все большем числе стран местные органы управления и другие субъекты разрабатывают экономические инициативы, в том числе в целях поощрения территориально-производственной кооперации. Они должны также учитывать

структуру и эволюцию ГПСЦ с целью поддержки местных поставщиков. Обследование показало, что действующим на глобальном уровне покупателям легче иметь дело не с отдельно взятым производителем, а с территориально-производственными комплексами. Кроме того, входящие в такие комплексы компании могут также обеспечивать коллективную эффективность, которая делает их привлекательными для глобальных производителей (Meyer-Stamer, 2007).

52. Для национальных правительств важное значение имеет поощрение и поддержка деятельности по экономическому развитию на местном уровне. Местные субъекты имеют все возможности для разработки и осуществления деятельности по поощрению развития своих районов и территориально-производственных комплексов. Вместе с тем местным субъектам важно также действовать глобально, например путем направления миссий для изучения требований глобальных покупателей и путем сопоставления собственной эффективности с эффективностью аналогичных комплексов в других частях мира. Опыт Дурбанского автопромкомплекса в Южной Африке показывает, что успеха можно добиться, действуя локально, но мысля глобально (вставка 7). С этой целью национальные правительства могут, например, выделять средства для реализации инициатив в области территориального развития на конкурсной основе или предлагать содействие в укреплении потенциала местным заинтересованным сторонам (Meyer-Stamer, 2007).

Вставка 7. Стимулирование сотрудничества в Дурбанском автопромкомплексе в Южной Африке

Поставщики компании "Тойота" в Южной Африке выделяют Дурбанский автопромкомплекс (ДАК) и в ряде случаев "Эталонный клуб" (действующий параллельно с ДАК) в качестве одного из наиболее оптимальных инструментов поощрения межфирменного взаимодействия. Фирмы указали на значительные преимущества, которых они добились благодаря совместным действиям. Вместе с тем фирмы считают также необходимым подумать о более долгосрочных стратегических мерах, на основе которых они могли бы сотрудничать. Такие инициативы включают в себя развитие специализированных навыков в инженерно-технической сфере и сфере управления производством, а также в области разработки продукции. В дополнение к членству в ДАК большинство компаний являются участниками как минимум еще одной отраслевой ассоциации. Среди них наиболее широкий членский состав имеют Национальная ассоциация производителей комплектующих узлов для автомобилей и смежных

производителей (НААКАМ) и Южно-Африканская федерация черной металлургии и машиностроения (СЕЙФСА). Компании рассматривают эти учреждения как лоббистские группы, например при проведении переговоров или при изложении взглядов конкретной отрасли на различных государственных форумах. Хотя эти ассоциации и позволяют в какой-то мере развивать сетевые связи, они не всегда выступают организаторами активного межфирменного сотрудничества в вопросах, связанных с удовлетворением запросов клиентов. Вместе с тем именно ДАК и "Эталонный клуб" получили наибольшую поддержку компаний за их качественные услуги. Некоторые из компаний утверждали, что если бы не "Эталонный клуб" и ДАК, то они не были бы в состоянии выжить или обеспечить свой рост.

Источник: Тематическое исследование ЮНКТАД, автор: Robbins (2006).

53. Для правительств главная задача заключается в налаживании тесных связей с компаниями и территориально-производственными комплексами в растущих отраслях, которые уже действуют на международном уровне. Такие компании зачастую совсем не ищут контактов с правительствами, которые в их глазах представляются не инструментом содействия, а источником препятствий. У них практически нет оснований искать у правительства защиты или поддержки. Правительствам необходимо приложить усилия для установления отношений доверия с частным сектором, для конструктивного общения с заинтересованными сторонами и для определения практических путей оказания поддержки. В Токийском заявлении о действиях содержатся адресованные правительствам конкретные рекомендации по расширению участия МСП в ГПСЦ на основе коллективных действий и сотрудничества.

IV. ВЫВОДЫ И ВОПРОСЫ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ ЭКСПЕРТАМ

54. Хотя в многоликом мире МСП, а также в различных секторах и регионах установить общие тенденции трудно, проведенные тематические исследования позволили сформулировать новые идеи, касающиеся расширения участия и повышения эффективности МСП в ГПСЦ. Самый важный вывод этой исследовательской работы заключается в том, что успешное участие в ГПСЦ обеспечивает стабильность: малые фирмы, которые оказываются способными оставаться в производственно-сбытовой цепи, невзирая на острую глобальную конкуренцию, или МСП, успешно присоединившиеся к таким сетям, вероятнее всего добьются расширения своего бизнеса. Благодаря большей открытости и доступу к информации, деловой практике и технологиям это чаще сопровождается модернизацией технологического и человеческого капитала.

Сотрудничество в пределах такого рода цепи является ключевым фактором успеха, обеспечивающим существенные выгоды с точки зрения статуса, потоков информации и возможностей получения новых знаний.

55. Тематические исследования свидетельствуют также о том, что осознание себя частью ГПСЦ определяется производственной деятельностью в данном секторе и/или позицией фирмы в рамках цепи. МСП в секторе ПО, например, более склонны разбираться в структуре производственно-сбытовой цепи, в которой они действуют, чем типичные МСП в других секторах, для которых концепция ГПСЦ не всегда понятна. Чаще всего это связано со сложностью конфигурации производственно-сбытовой цепи (как в киноиндустрии) или с тем, что МСП занимают низовые позиции в цепи и поэтому имеют ограниченные знания о том, что происходит за пределами их непосредственного окружения (поставщики из числа МСП в автомобильной промышленности). Повышение уровня осведомленности - это важная отправная точка в действиях любого правительства, направленных на расширение участия местных поставщиков в ГПСЦ.

56. В целом та масса литературы, которая имеется по ГПСЦ, указывает на то, что в условиях глобализации экономики конкурентные преимущества могут быть созданы в любом секторе. Некоторые развивающиеся страны сформировали чрезвычайно успешно действующие экспортные сектора даже в традиционных сырьевых отраслях. В силу их тесных связей с глобальными покупателями процветает экспорт продукции садоводства или свежих фруктов. В других случаях, как, например, в Нигерии и Колумбии, новые интересные экспортные возможности открываются в аудиовизуальных секторах. Таким образом, тем, кто разрабатывает политику, необходимо оценить возможности как в зрелых, так и в формирующихся секторах своей экономики, которые позволили бы МСП интегрироваться в ГПСЦ. Правительствам развивающихся стран важно проанализировать свою деятельность по поощрению развития МСП и стимулированию экспорта и адаптировать ее к новым условиям и требованиям глобальных рынков.

57. И наконец, для поддержания своей конкурентоспособности при функционировании в рамках ГПСЦ отечественные поставщики должны постоянно модернизироваться и внедрять инновации в свою деятельность. Правительствам, которые стремятся повысить конкурентоспособность МСП, нужно разрабатывать не краткосрочные, а долгосрочные меры. Поддержка с помощью средств политики может оказываться в деле технологической модернизации и увеличения добавленной стоимости внутри страны в целях достижения, поддержания и повышения международной конкурентоспособности за счет выпуска все более сложной продукции и предоставления все более сложных услуг.

58. Экспертам на совещании предлагается рассмотреть следующие вопросы.

- a) Будет ли изменение делового климата самодостаточным для расширения участия МСП в ГПСЦ?
- b) Какого рода другие варианты политики можно было бы рассмотреть для расширения и поддержания участия МСП развивающихся стран в ГПСЦ?
- c) Как правительства могут предусматривать преодоление трудностей производственно-сбытового характера, возникающих у МСП в своих планах развития и как учреждения-доноры и партнеры из частного сектора могут, взаимодействуя друг с другом, уменьшать эти трудности?
- d) Каким образом можно создать возможности и укрепить потенциал местных МСП для обеспечения успешного участия и продвижения вверх по цепочке в рамках ГПСЦ?
- e) Какова передовая практика в осуществлении успешных программ развития сетей поставщиков? Какие принципиальные уроки можно извлечь из этой практики?
- f) Какие меры политики и институты оказались эффективными в деле поощрения территориально-производственной кооперации и связей между ТНК и местными фирмами?
- g) Каким образом в программах развития сетей поставщиков можно предусмотреть формирование территориально-производственных комплексов и развитие связей?

БИБЛИОГРАФИЯ

- Assad T (2007). A perspective on Egyptian companies contribution in the global value chains in the information technology sector-experiences from Microsoft suppliers in Egypt. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Jensen A and Pugatch M, eds. (2005). *“IPR and SMEs”, in Intellectual Property Frontiers: Expanding the Borders of Discussion*. Stockholm Network Publication.
- Jürgens U (2003). Characteristics of the European automotive system: Is there a distinctive European approach? Berlin, WZB (mimeo).

- Lippoldt D (2005). IPRs and Developing Countries: the Trade and Investment Dimensions. In *Intellectual Property Frontiers: Expanding the Borders of Discussion*. Jensen A and Pugatch M, eds. Stockholm Network Publication.
- Meyer-Stamer J (2003). Organizing the key elements of local economic development: The Hexagon concept. Mesopartner Working Paper, 3, Duisburg.
- Meyer-Stamer J (2007). Integrating Developing Country SMEs into Global Value Chains. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Narain S (2006). *Participation of Domestic SMEs to the International Production Chain of Tata Motors*.
- OECD (2006). Enhancing the role of SMEs in global value chains: Conceptual issues. CFE/SME (2006)12/REV3.
- OECD (2007). Final draft synthesis report on global value chains. DSTI/IND(2007)5.
- OECD (forthcoming). *Tokyo Action Statement on Strengthening the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris.
- Ola K (2007). Assessing the participation of domestic SMEs to the cinema international production chain in Nigeria. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Porter ME (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press.
- Robbins G (2006). A perspective on SMEs and global value chains in the South African automotive sector – Experiences from firms in KwaZulu-Natal Province. Paper prepared for UNCTAD.
- Ruiz Duran C (2006). Assessing the participation of domestic SMEs to the international production chain of Volkswagen in Mexico. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva.
- UNCTAD (2005). *Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity*. UNCTAD/ITE/TEB/2005/1, New York and Geneva.

UNCTAD (2006a). Global Value Chains for Building National Productive Capacities. TD/B/COM.3/79", New York and Geneva.

UNCTAD (2006b). Developing business linkages. TD/B/COM.3/EM.28/2, New York and Geneva.

UNCTAD (2006c). Promoting TNC-SME Linkages to Enhance the Productive Capacity of Developing Countries' Firms: A Policy Perspective. TD/B/COM.3/75", New York and Geneva.
