



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/51
20 December 2002

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию
Седьмая сессия
Женева, 24-28 февраля 2003 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

**ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МСП ПУТЕМ УКРЕПЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Доклад секретариата ЮНКТАД

Резюме

Конкурентоспособность рассматривается всеми странами в качестве условия, необходимого для поддержания доходов и занятости на высоком уровне. Конкурентоспособность определяется как способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков, и одновременно с этим обеспечить сохранение и повышение реальных доходов ее населения в долгосрочном плане. Вопросы конкурентоспособности стали темой ряда последних годовых докладов, в частности *Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2002 года*, *Доклада ЮНИДО о промышленном развитии 2002-2003 годов* и глобальных докладов о конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Хотя все эти доклады имеют несколько различную направленность, все они сходятся в том, что одним из важных условий повышения конкурентоспособности является укрепление внутреннего потенциала. В *ДМИ 2002* говорится: "Для повышения своей конкурентоспособности развивающимся странам необходимо укрепить свой потенциал, налаживать и поощрять экономическую деятельность с учетом обеспеченности соответствующими ресурсами (или их отсутствия) и принимать меры для ее совершенствования с течением времени". Однако ни в одном из этих докладов не анализируется подробно политика и программы поддержки, необходимые для укрепления производственного потенциала на уровне предприятий, в частности потенциала малых и средних предприятий. Настоящий доклад восполняет данный пробел путем изучения вопроса о том, какую основу должны заложить развивающиеся страны для того, чтобы их национальные предприятия могли стать конкурентоспособными. Цели доклада заключаются в том, чтобы сформировать консенсус о том, что является конкурентоспособностью на уровне страны и на уровне предприятия; определить факторы конкурентоспособности; и изучить возможные направления политики и меры, которые правительства могут использовать для повышения конкурентоспособности предприятий. В этой связи определяются общие направления политики, а не конкретные рекомендации, с тем чтобы развивающиеся страны могли приступить к выработке стратегии для повышения конкурентоспособности на микроуровне с учетом своих специфических условий.

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Стр.</i>
1. Общая концепция конкурентоспособности	4
1.1 На национальном уровне	4
1.2 Системная конкурентоспособность	6
1.3 На уровне предприятий	7
1.4 Значение МСП	8
1.5 Победители в промышленной конкуренции	9
2. Политика и программы поддержки на микроуровне для повышения конкурентоспособности предприятий	12
2.1 Конкурентоспособность как долгосрочная стратегия	12
2.2 Диалог между государственным и частным секторами	13
2.3 Доступ МСП к услугам по развитию предпринимательства	14
2.4 Доступ МСП к финансированию	16
2.5 Сочетание УРП и финансирования	17
2.6 Доступ к технологии	18
2.6.1 Территориально-производственная кооперация	19
2.6.2 Связи между компаниями	21
2.6.3 Финансирование технологии	22
2.7 ИКТ и электронная торговля	24
3. Последовательность политики: национальная политика и программы по укреплению потенциала и их совместимость с международными нормами и практикой	26

1. ОБЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

1.1 На национальном уровне

1. Конкурентоспособность рассматривается всеми странами в качестве условия, необходимого для поддержания доходов и занятости на высоком уровне. Более высокая конкурентоспособность позволяет развивающимся странам обеспечить диверсификацию и благодаря этому снизить зависимость от экспорта нескольких сырьевых товаров и содействовать повышению квалификации работников и уровня технологического развития, что необходимо для поддержания роста заработной платы и усиления экономии, обусловленной увеличением объема и расширением масштабов производственной деятельности (*WIR 2002*, р. 117). Конкурентоспособность может оцениваться на национальном уровне или на уровне предприятий. На национальном уровне она определяется как *способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям международных рынков, и одновременно с этим обеспечивать сохранение и повышение реальных доходов ее населения в долгосрочном плане* (Комиссия при президенте США по промышленной конкурентоспособности). Принято считать, что способность конкурировать на международных рынках зависит от макроэкономической политики и макроэкономических условий (торговой политики, обменных курсов и т.д.), а также от сравнительных преимуществ страны, т.е. от ее обеспеченности факторами производства (землей, рабочей силой и капиталом). Однако из этого существует ряд исключений. Например, Сингапур стал самой конкурентоспособной страной в мире, приняв дальновидные меры по осуществлению инвестиций в развитие институциональной базы и людских ресурсов и по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), с тем чтобы восполнить нехватку своих собственных природных ресурсов и капитала.

2. В целом считается, что важную роль в обеспечении конкурентоспособности экономики играет технологическое развитие. Однако экономисты в целом осторожно подходят к экономическому анализу с подробным обсуждением технологических вопросов, а иногда даже открыто выступают против подобного анализа (Efendioglu, 2001). Эмпирические подходы, принятые экономистами, как правило, заключаются в оценке технологического и технического прогресса с точки зрения его воздействия на "производительность". Отсутствие поддающихся оценке корреляционных связей (по крайней мере в краткосрочном плане) между динамикой производительности и технологическим развитием не позволяет должным образом оценить влияние технологии на экономическое развитие, рост и конкурентоспособность.

3. Пол Кругман назвал концепцию национальной конкурентоспособности "опасной навязчивой идеей" (Krugman, 1994). По его словам, аргументы в пользу принятия мер,

благоприятствующих развитию отраслей высокой технологии, могут быть отклонены на том основании, что такие отрасли вовсе не обязательно имеют высокий уровень производительности. Это является еще одним примером отождествления технологии с производительностью и игнорирования "внешнего" воздействия технологии на производительность использующих ее отраслей. Разработка новой технологии, ее адаптация и инновационная деятельность имеют важное значение, однако распространение технологии и ее использование, вероятно, играют еще более важную роль для развивающихся стран. Новые технологии, такие, как информационно-коммуникационные технологии и биотехнологии, носят межсекторальный характер и их применение в традиционных секторах сельского хозяйства, обрабатывающей промышленности и сферы услуг может привести к радикальным изменениям в производственных процессах и методах хозяйственной деятельности, способствуя повышению как производительности, так и конкурентоспособности.

4. Кругман высказывает также сомнения по поводу возможностей правительств осуществлять коррективные меры в условиях несовершенных рынков и выступает против принятия стратегии по повышению конкурентоспособности. Вместе с тем подобная стратегия, открывающая прямой путь к конкурентоспособности, может - при условии, если она разработана и осуществляется надлежащим образом, - стать не опасной навязчивой идеей, а инструментом эффективного национального развития.

5. Конкурентоспособность зависит не только от макроэкономических мер или обеспеченности факторами производства, но и от способности добиваться высокой производительности путем наиболее эффективной мобилизации и использования этих активов (людских ресурсов, капитала и физических активов). Создание надлежащих макроэкономических условий вовсе не обязательно обеспечивает конкурентоспособность, в частности при существовании слабого предпринимательского сектора, т.е. в том случае, если производственный потенциал является незначительным или вообще отсутствует. Как отмечает Портер, "для того чтобы надлежащая политика на макроуровне могла способствовать повышению производительности в экономике, необходимо, чтобы параллельно имели место *улучшения на микроэкономическом уровне*" (Porter, 2000). Новые механизмы и формы конкуренции требуют активной политики и мер на микроуровне, призванных содействовать формированию новых структур размещения производства, тогда как предприятия должны перестраивать свою деятельность и производственные мощности и привлекать квалифицированную рабочую силу.

6. Как отмечается в *Глобальном докладе о конкурентоспособности 2000 года*, конкурентоспособность стран зависит от их экономической инициативности. Экономическая инициативность оценивается с помощью технологического индекса

(индекса инновационной деятельности и индекса передачи технологии) и индекса условий для создания новых предприятий. Последний отражает условия для организации предпринимательской деятельности, условия доступа к заемному капиталу без предоставления обеспечения и условия доступа к венчурному капиталу.

7. Некоторые страны имеют хорошие показатели по технологическому индексу, но у них хуже обстоит дело с индексом условий для создания новых предприятий. В ряде случаев это подтверждается низкими темпами роста занятости, например в Европе, где процедура создания нового предприятия может занимать до 35 дней (см. таблицу 1 в добавлении к настоящему документу). На протяжении последних десяти лет темпы прироста занятости составили во Франции 0,5% в год и 0,0% в Германии, а в Италии занятость сокращалась на 0,1% по сравнению с приростом на 1,5% в Соединенных Штатах, где на создание нового предприятия уходит буквально несколько дней (European Competitiveness Report 2002).

1.2 Системная конкурентоспособность

8. При разработке надлежащих мер по улучшению условий на микроуровне, т.е. на уровне предприятий, целесообразно не только вычленять и анализировать относительный вклад мер и политики на макро- и микроуровнях в повышение конкурентоспособности, но и ввести также понятие "системной конкурентоспособности". Ключевым предположением, лежащим в основе концепции системной конкурентоспособности, является посылка о том, что конкурентные преимущества в значительной степени создаются целенаправленными коллективными действиями, а не являются просто результатом "невидимой руки" рыночных сил.

9. Концепция системной конкурентоспособности имеет два отличительных аспекта. Во-первых, она подчеркивает значение мезоуровня в дополнение к микро- и макроуровням. На мезоуровне находятся местные системы, включая как проводимую политику, так и механизмы поддержки. Во-вторых, наиболее важным аспектом системной конкурентоспособности является взаимодействие или обеспечение стыкуемости между различными субъектами на различных уровнях и их участие в разработке и осуществлении политики, механизмов поддержки и программ.

10. Интересно отметить, что Лалл (Lall, 2001) предложил общую схему, которая иллюстрирует факторы, определяющие конкурентоспособность предприятий, и которая

напоминает знаменитый "ромб" Портера¹, но в которой правительство включено не в качестве внешней переменной, а находится в центре указанных взаимосвязей. Согласно "треугольнику" конкурентоспособности Лалла, предприятия взаимодействуют с тремя группами переменных (стимулы, факторы и институты), две из которых в основном относятся к мезоуровню. В общем плане это означает, что, хотя макрополитика является необходимым условием (например, для обеспечения стабильных обменных курсов, контроля над инфляцией, развития открытых рынков путем постепенного снижения ставок таможенного тарифа, создания эффективной инфраструктуры и защиты имущественных прав), успешное промышленное развитие зависит также от совместимых с рыночными механизмами мер, направленных на повышение эффективности и взаимодействия институтов мезоуровня. Подобные меры должны осуществляться с помощью децентрализованного, гибкого и индивидуализированного подхода, основанного на инициативах, идущих снизу.

1.3 На уровне предприятий

11. Как отмечал Алтенбург и другие (Altenburg et al., 1998), конкурентоспособность предприятия представляет собой способность сохранять положение на рынке, в частности, путем своевременной поставки качественной продукции по конкурентоспособным ценам, используя гибкий подход, позволяющий быстро реагировать на изменения в спросе, и успешно осуществляя индивидуализацию товаров благодаря укреплению инновационного потенциала и созданию эффективной маркетинговой системы. Различие между конкурентоспособностью предприятия и конкурентоспособностью страны заключается в том, что предприятие прекращает свое существование в том случае, если оно остается неконкурентоспособным длительное время, тогда как страна никогда не прекращает экономической деятельности, независимо от того, насколько плохо она управляет своей экономикой и в какой степени она является неконкурентоспособной. Если страна становится неконкурентоспособной, то это находит отражение скорее в ухудшении условий благосостояния населения, а не в уходе страны с рынка.

12. По словам Портера, конкурентоспособность основывается на повышении производительности предприятий страны (постоянном увеличении добавленной стоимости). Для того чтобы добиться такого постоянного увеличения добавленной стоимости, предприятия должны изменить методы своей конкуренции: им следует

¹ В соответствии с "ромбом" конкурентоспособности Портера, экономическая конкурентоспособность определяется качеством четырех факторов, а именно условиями спроса на внутреннем рынке, факторообеспеченностью и механизмами поддержки, стратегией и дальновидностью местных компаний и отраслями, обеспечивающими поддержку.

перейти от сравнительных преимуществ (таких, как дешевая рабочая сила и т.д.) к конкурентным преимуществам, отражающим способность конкурировать по издержкам и качеству, срокам и условиям поставки и гибкости в организации хозяйственной деятельности. Конкурентоспособность предприятий зависит от условий хозяйственной деятельности и степени сложности операций компаний, включая межфирменное сотрудничество. Вопрос о создании надлежащих условий для предпринимательской деятельности может быть изучен с точки зрения проводимой политики и существующих институциональных структур: существуют ли все институты и законы, необходимые для создания благоприятной среды для хозяйственной деятельности? Или с точки зрения предприятий: какая политика и механизмы поддержки могут быть необходимы для укрепления потенциала предприятий?

13. Вопросы конкурентоспособности стали темой ряда последних годовых докладов, в частности *Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях 2002 года*, *Доклада ЮНИДО о промышленном развитии 2002-2003 годов* и глобальных докладов о конкурентоспособности (1979-2002 годы). Хотя все эти доклады имеют несколько различную направленность (транснациональные корпорации, промышленное развитие и меры государственного вмешательства), все они сходятся в том, что одним из важных условий повышения конкурентоспособности является укрепление внутреннего потенциала. Например, в *ДМИ 2002* говорится: "Для повышения своей конкурентоспособности развивающимся странам необходимо укрепить свой потенциал, налаживать и поощрять экономическую деятельность с учетом обеспеченности соответствующими ресурсами (или их отсутствие) и принимать меры для ее совершенствования с течением времени". Однако ни в одном из предыдущих докладов не анализируются подробно политика и программы поддержки, необходимые для укрепления производственного потенциала *на уровне предприятий*, в частности потенциала малых и средних предприятий (МСП). Поэтому для восполнения пробелов в изучении проблематики конкурентоспособности в настоящем докладе рассматривается вопрос о том, какую основу должны заложить развивающиеся страны для того, чтобы их национальные предприятия могли стать конкурентоспособными.

1.4 Значение МСП

14. Для того чтобы правительства уделяли должное внимание политике как на макро-, так и на микроуровне, в частности в отношении МСП, они должны понимать необходимость оказания поддержки МСП. Хотя в целом признается, что МСП вносят важный вклад в национальную экономику, немногие правительства имеют четко сформулированную политику, направленную на увеличение их вклада или повышение их конкурентоспособности. Большинство правительств не имеет даже достоверной

статистики об МСП. Отсутствие надлежащей статистической информации об МСП объясняется вполне понятными причинами, касающимися отсутствия единообразного определения, высокой стоимости проведения промышленной переписи и того факта, что многие МСП не регистрируются и остаются за пределами формальной экономики. Европейский союз (ЕС) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) проделали, возможно, наиболее всестороннюю работу для оценки вклада МСП в экономику. В таблице 2 добавления представлена информация о доле МСП в общих показателях количества предприятий, уровня занятости и объема производства в отдельных развитых и развивающихся странах. На МСП, как правило, приходится примерно 99% всех предприятий, от 44 до 70% общей занятости и 50% объема производства обрабатывающей промышленности. Соответствующие показатели по развивающимся странам (вызывающие, однако, определенные сомнения) свидетельствуют о примерно таком же положении: как представляется, на МСП приходится 98% общего числа предприятий, 50-80% занятости в промышленности и 50% объема производства обрабатывающих отраслей.

15. В качестве одного наиболее важного показателя конкурентоспособности во многих случаях используется конкурентоспособность экспорта. Под этим подразумевается не только увеличение объема экспорта, но и его диверсификация и увеличение доли технологического компонента и компонента квалифицированного труда. Это также предполагает "расширение базы отечественных предприятий, способных конкурировать на глобальных рынках, благодаря чему конкурентоспособность поддерживается в долгосрочном плане и в целом сопровождается увеличением доходов" (*WIR 2002*, p. 117). Доля продукции МСП в экспорте существенно различается между странами и составляет от 10 до 60% (см. таблицы 3 и 4 добавления). Различный экспортный потенциал МСП сам по себе является свидетельством того, насколько конкурентоспособными или неконкурентоспособными являются МСП в мировой экономике, и может указывать на необходимость принятия конкретных мер поддержки для улучшения их деятельности.

1.5 Победители в промышленной конкуренции

16. Некоторые эксперты выделяют три этапа конкурентоспособности: намерение, поддержание конкурентоспособности и прорыв вперед. ЮНКТАД недавно изучила ряд стран, добившихся успехов в повышении общей конкурентоспособности экспорта с точки зрения быстрого увеличения своей доли на рынках и перехода к более сложным видам экономической деятельности (см. таблицу 5 добавления). Увеличение доли на рынке свидетельствует о динамичной конкурентоспособности и возможностях страны "вырваться вперед" в области технологии и торговли (*WIR 2002*, p. 149).

17. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) разработала сводную таблицу конкурентоспособности промышленности, позволяющую выявить "победителей", т.е. страны, продвинувшиеся вперед в данном отношении. Таблица основывается на ряде показателей, отражающих промышленный потенциал страны и конкурентоспособность ее промышленности. Конкурентоспособность промышленности оценивается на основе объема экспорта продукции обрабатывающих отраслей в расчете на душу населения. Согласно расчетам ЮНИДО, лишь 16 развивающимся странам удалось улучшить структуру своей промышленности путем увеличения доли производства технологически емкой продукции в течение 1985-1998 годов. Промышленное производство и экспорт продукции обрабатывающих отраслей крайне неравномерно распределяются среди стран развивающегося мира. На развивающиеся страны, занимающие первые пять мест в упомянутой таблице, приходится соответственно 60% промышленного производства и 61% экспорта продукции обрабатывающих секторов. Проведенный ЮНИДО углубленный анализ факторов промышленного развития позволяет определить "общие знаменатели" успешного опыта и таксономию стратегической конкурентоспособности (Efendioglu, 2001).

18. По мнению Эфендиоглу, стратегическая конкурентоспособность имеет два основных аспекта: способность держать руку на пульсе технологического прогресса и развития интегрированных международных производственных систем (этап прорыва вперед) и способность гибко реагировать на изменения, происходящие в старых и новых отраслях (этапы намерстывания и поддержания конкурентоспособности).

19. К факторам промышленной конкурентоспособности относятся уровень квалификации рабочей силы, технологическая деятельность, о которой можно судить по расходам производственных предприятий на исследования и разработки, импорт технологии и инфраструктура. 16 стран, изученных ЮНИДО, используют различные стратегии в области промышленного развития. Неудивительно, что наиболее высокий показатель промышленной конкурентоспособности имеют страны Восточной Азии, опережающие латиноамериканские страны по данному показателю более чем в два раза. Национальные технологические усилия, оцениваемые по объему НИОКР, финансируемых производственными предприятиями, являются наиболее последовательным и существенным из ключевых факторов, и все более важное значение приобретают ПИИ. Анализ отдельных факторов свидетельствует о том, что Латинская Америка отстает в плане национальных технологических усилий. Восточная Азия имеет наилучшие результаты практически по всем показателям, тогда как у африканских стран к югу от Сахары неизменно самые плохие показатели. Проведенный ЮНИДО анализ состояния промышленного развития и его основных факторов позволяет получить представление о

возможных элементах стратегии, направленной на достижение конкурентоспособности (Richard, 2002).

20. Еще один важный вывод заключается в том, что, хотя относительное положение стран в построенной таблице оставалось довольно стабильным с течением времени, ряду стран удалось существенно улучшить свое положение в таблице благодаря их интеграции в глобальные производственные системы в технологически емких секторах. Это способствовало их промышленному развитию и увеличению экспорта, например в случае Мексики и Филиппин, однако это не означает, что они создали потенциал, необходимый для устойчивого роста в будущем. Пока лишь немногим развивающимся странам удалось создать крепкий национальный потенциал. Таким образом, исследования ЮНКТАД и ЮНИДО сходятся в том, что увеличение доли на рынках может быть временным явлением, вызванным преференциальными условиями доступа к рынкам или недавней интеграцией страны в существующие производственно-сбытовые цепочки. Для того чтобы достигнутые результаты носили долговременный характер, они должны основываться на повышении квалификации людских ресурсов и технологической модернизации.

21. Как было отмечено выше, страны Восточной Азии выделяются среди стран развивающегося мира по всем показателям. Еще один примечательный факт заключается не только в том, насколько отличается зрелая экономика "азиатских тигров" от экономики остальных развивающихся стран, но и в том, насколько они различаются между собой. После того как были четко определены факторы конкурентоспособности, эти страны использовали их в самом различном сочетании. Таким образом, как свидетельствует опыт, не может быть единственного пути к промышленному успеху (UNIDO, *Industrial Development Report 2002/2003*).

22. Совершенно иная картина наблюдается в африканских странах к югу от Сахары. Они сдали свои позиции, которые уже ранее характеризовались незначительной долей в мировом промышленном производстве и экспорте. Уровень их промышленного развития по-прежнему остается низким, и с течением времени наблюдается ухудшение технологической структуры обрабатывающей промышленности и экспорта. Эти страны являются единственным регионом, где наблюдается данное явление.

23. По мнению Лалла, увеличение разрыва между странами и маргинализация являются отличительными чертами процесса промышленного развития. Однако данный процесс не является "игрой с нулевым общим итоговым результатом": все страны могут оказаться в выигрыше от расширения производства и торговли. Для успешной индустриализации необходимо, чтобы страны наладили связи с мировой экономикой и использовали ее

ресурсы для укрепления внутреннего потенциала и конкурентоспособности. Для установления таких связей недостаточно лишь пассивной политики по открытию национальной экономики и требуются решительные инициативы. Именно от самих стран зависит создание необходимого потенциала. Таким образом, политика и программы по повышению конкурентоспособности должны быть ориентированы прежде всего на укрепление производственного потенциала предприятий страны.

2. ПОЛИТИКА И ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ НА МИКРОУРОВНЕ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

2.1 Конкурентоспособность как долгосрочная стратегия

24. Основная цель стратегии по повышению конкурентоспособности заключается в улучшении структурных аспектов положения страны в рамках мировой экономики путем совершенствования существующей экономической деятельности и налаживания новых видов деятельности, требующих использования квалифицированной рабочей силы и являющихся капиталоемкими. Национальная стратегия должна основываться на консенсусе среди заинтересованных сторон на национальном уровне и на понимании как национальных задач, так и шагов, которые должны быть предприняты для их решения. Отправной точкой должно стать изучение сильных и слабых сторон существующей политики, программ и структур на всех уровнях (макро, мезо и микро). По результатам такого анализа заинтересованные стороны должны разработать политику и программы, направленные на увеличение добавленной стоимости национального производства.

25. Многочисленные недостатки рыночных механизмов не позволяют отечественным МСП укрепить свой потенциал, поскольку они лишены доступа к финансированию, информации, технологиям и рынкам, что делает необходимым вмешательство правительства для оказания помощи этим предприятиям. Для того чтобы помочь МСП преодолеть такие препятствия, требуются конкретные меры, программы и надлежащие институциональные структуры. По мнению Чудновски (Chudnovsky, 2001), для того чтобы выйти на прямую дорогу к повышению конкурентоспособности как крупным, так и малым компаниям развивающихся стран, необходимо создать и постоянно укреплять внутренний потенциал. Такой потенциал может использоваться для совершенствования существующей хозяйственной деятельности, для налаживания производства новой продукции и предложения новых услуг, которые могут конкурировать в рамках мировой экономики.

26. Хотя некоторые развивающиеся страны используют ряд инструментов в рамках своей политики по развитию предпринимательства, существуют большие возможности

для разработки и осуществления мер в таких областях, как финансирование МСП, в том числе с помощью венчурного капитала; налаживание связей между иностранными и местными предприятиями; и поощрение НИОКР и распространение, адаптация и освоение технологий. Однако большинство развивающихся стран не имеют технологической политики или политики по развитию предпринимательства, и перед ними стоит сложная задача восполнить данный пробел в ближайшем будущем. В следующих разделах настоящего документа перечисляются возможные меры на уровне политики (выделены курсивом).

27. Для того чтобы избежать возможных проблем в области координации, необходимо создать институты, определяющие и направляющие многочисленные усилия, предпринимаемые на макро-, мезо- и микроуровнях. Все более остро ощущается потребность в создании надлежащих институтов, занимающихся вопросами технологической политики и политики в области развития предпринимательства, что в значительной мере было упущено в рекомендациях "Вашингтонского консенсуса" и что должно позволить избежать возвращения к протекционистской практике под предлогом повышения конкурентоспособности (Chudnovsky, 2001).

2.2. Диалог между государственным и частным секторами

28. К формированию эффективного рамочного механизма, благоприятствующего деятельности МСП, следует приступать с анализа существующего положения, для того чтобы выявить реальные проблемы и возможные решения. Одним из ценных методов выявления подобных проблем является налаживание взаимодействия и диалога между государственным и частным секторами, что способствует формированию благоприятной среды и проведению более последовательной политики. Правительство должно признать и принять роль и статус организаций частного сектора в качестве партнеров по процессу развития и представителей, выражающих мнение частных предприятий.

29. Налаживание качественных рабочих отношений между государственным и частным секторами может даже само по себе выступать конкурентным преимуществом для страны. Так, высказывается мнение о том, что в условиях все более взаимозависимого мира конкуренция между предприятиями во многих случаях представляет собой конкуренцию между различными системами взаимоотношений между правительством и частным сектором.

30. Такой диалог должен проводиться периодически с участием всех заинтересованных сторон и с заранее намеченной повесткой дня. Для того чтобы охватить все соответствующие заинтересованные стороны, необходимо заранее планировать сроки,

круг участников и место проведения встреч в рамках этого диалога. Вполне очевидно, что такой диалог будет более активным по вопросам, затрагивающим непосредственно конкретные предприятия, т.е. на местном уровне (мезоуровне).

2.3 Доступ МСП к услугам по развитию предпринимательства

31. На протяжении последних десяти лет правительства и международные доноры все больше внимания уделяли не просто выделению финансовой помощи, а предоставлению услуг по развитию предпринимательства (УРП) в интересах МСП, признавая тем самым, что одна лишь финансовая поддержка не позволяет достичь долговременной конкурентоспособности.

32. УРП представляют собой все виды услуг по поддержке МСП, включая подготовку кадров, консультативную помощь, техническое и управленческое содействие, маркетинг, физическую инфраструктуру и информационно-просветительную деятельность. УРП непосредственно ориентированы на то, чтобы помочь малым предприятиям преодолеть проблемы, связанные с несовершенством рыночных механизмов и недостаточным доступом к технологии, и повысить свою конкурентоспособность и эффективность на внутренних и мировых рынках.

33. С тем чтобы повысить затратоэффективность УРП и охватить более значительное число предприятий такими услугами на долговременной основе, сравнительно недавно в этой области были предприняты важные шаги и новые инициативы. На начальных этапах УРП представляли собой дорогостоящие услуги, предлагаемые государственными учреждениями и определяемые их возможности, при этом они в редких случаях соответствовали реальным потребностям сектора МСП и не включали стратегии по прекращению полного субсидирования.

34. В 1997 году Комитет учреждений-доноров по развитию МСП приступил к подготовке новых рекомендаций в отношении разработки и оказания УРП, призванных повысить эффективность и расширить охват УРП и придать им более долговременный характер. Впоследствии международное сообщество одобрило комплекс принципов рациональной практики, в том числе такие принципы, как дополняющий характер усилий, рыночная ориентация и возмещение затрат.

35. Эти рекомендации основываются на том понимании, что государственные учреждения не должны сами оказывать услуг, а им следует использовать местные механизмы поддержки. В тех случаях, когда УРП имеют стратегически важное значение, но они пока еще не приспособлены к местным потребностям или не находят признания

среди потенциальных бенефициаров, совместные усилия государственных и частных учреждений позволяют найти эффективные институциональные решения.

36. *Что касается общего подхода, то важно как можно больше использовать частный сектор при предоставлении услуг МСП, с тем чтобы свести к минимуму деформирующее воздействие на рынок, дублирование усилий и неэффективность. Поэтому правительствам следует: а) заострить внимание на развитии спроса на УРП; б) перейти от непосредственного оказания услуг к развитию содействующих и посреднических учреждений; и с) обеспечить целенаправленное и ограниченное по времени использование субсидий.*

37. В тех случаях, когда необходимы субсидии, например на начальных этапах развития УРП или при оказании поддержки адресным группам, находящимся в особенно неблагоприятном положении, могут использоваться стратегии перекрестного субсидирования. Например, плата, взимаемая с более рентабельных и более крупных МСП, может использоваться для субсидирования менее обеспеченных МСП, или плата за определенные более доходные услуги, такие, как бухгалтерские услуги, может использоваться для субсидирования убыточных видов услуг, таких, как подготовка кадров. Однако во всех случаях субсидии должны носить временный характер, и предприятия должны покрывать часть издержек даже на начальных этапах. Если это невозможно, то директивные органы должны четко понимать целесообразность долговременной государственной поддержки и должны быть готовы к финансированию связанных с ней расходов.

38. Существуют также важные объективные требования к организации УРП, связанные в основном с системным характером процессов экономического развития и присущими им территориальными аспектами. Как показывает опыт, во многих случаях более уместным представляется подход, охватывающий подсектор, всю цепочку создания стоимости, или группу предприятий, поскольку он позволяет достичь более значительного успеха. УРП могут быть связаны с большими расходами, в особенности если они оказываются на индивидуальной основе, и некоторые расходы можно снизить благодаря организации услуг, оказываемых группам сходных предприятий в рамках одного подсектора или предприятиям, находящимся близко друг к другу. Такая организация предоставляемых услуг позволяет достичь более значительного эффекта синергизма, и их демонстрационный эффект становится более очевидным, если оказывается коллективная поддержка ряду бенефициаров, сталкивающихся с общими проблемами или сходными техническими трудностями.

2.4 Доступ МСП к финансированию

39. В ходе многих обследований предприятий финансирование было указано в качестве наиболее важного фактора, определяющего выживание и развитие МСП как в развивающихся, так и в развитых странах. Несмотря на важное значение МСП для экономики развивающихся и развитых стран, они неизменно сталкиваются с трудностями в получении доступа к формальным кредитным учреждениям или источникам акционерного капитала. Коммерческие банки и инвесторы неохотно идут на обслуживание МСП по ряду причин, включая следующие:

- кредиторы и инвесторы считают, что кредитование МСП сопряжено с высоким риском в силу низкой фондовооруженности и капитализации таких предприятий, их уязвимости перед изменениями рыночной конъюнктуры и частых банкротств;
- асимметричность информации вследствие часто неадекватной бухгалтерской отчетности, финансовой документации и бизнес-планов осложняет для кредиторов и инвесторов оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков из числа МСП;
- из-за высоких административных/операционных издержек, связанных с кредитованием или инвестированием небольших денежных сумм, финансирование МСП оказывается неприбыльным бизнесом.

40. В результате коммерческие банки в целом в большей степени ориентированы на крупных корпоративных заемщиков, представляющих более проработанные бизнес-планы и более надежную финансовую информацию, имеющих лучшие шансы на успех, являющихся более рентабельными для банков и имеющих кредитный рейтинг. В тех случаях, когда банки все же идут на кредитование МСП, они, как правило, взимают дополнительную премию за риск и применяют более жесткие меры контроля, что приводит к увеличению расходов со всех сторон. Коммерческие банки в развивающихся странах и странах с переходной экономикой часто предпочитают предоставлять займы правительству, в результате чего государственный сектор вытесняет частный. И наконец, существует также проблема "внутреннего" кредитования и/или кредитования "по знакомству", что еще больше затрудняет доступ МСП к финансированию.

41. В последние годы в развитых странах ведущие коммерческие банки добились особенно успешных результатов в обслуживании рынка МСП. Они смогли увеличить объем и повысить рентабельность кредитования МСП при снижении операционных издержек и рисков. Их стратегия заключалась в укреплении их основных направлений

деятельности благодаря использованию современных методов кредитования, таких, как рейтинг заемщиков по их платежеспособности, улучшение систем управления и информации и разработка высокоэффективных автоматизированных процедур, внедрение эффективных систем маркетинга и сбыта и установление тесных связей с клиентами.

42. Несмотря на многочисленные различия в экономической среде между развивающимися и развитыми странами, проблемы обслуживания МСП сходны, в частности они касаются существующего представления о высоком риске, асимметричности информации и высоких административных расходов. Поэтому новые методы, разработанные в последнее время развитыми странами для улучшения доступа МСП к кредитованию, могут служить ценным ориентиром для банков в развивающихся странах с тем, чтобы они могли в большей степени ориентировать свою деятельность на МСП и расширить и улучшить обслуживание данного сектора.

43. Центральные банки и компетентные органы, занимающиеся регулированием сектора финансовых услуг, должны играть активную роль, с тем чтобы стимулировать коммерческие банки к кредитованию МСП. Правительство и центральный банк должны заложить рамочную основу для направления необходимых ресурсов в сектор МСП. При установлении четких ориентиров для поставщиков капитала регулирующие органы могли бы изучить возможность использования специальных механизмов для МСП (например, квот и целевых показателей). Безусловно, повышение транспарентности окажет влияние на практику кредитования, применяемую коммерческими банками. Например, центральный банк может установить требование, предусматривающее раскрытие информации о структуре кредитных портфелей банков по различным категориям заемщиков. Правительство и центральный банк могут также изучить целесообразность принятия ряда специальных мер в интересах МСП (программы гарантий, более удобные в использовании и транспарентные системы раскрытия информации и системы оценки, основанные на применении информационных технологий) для снижения воспринимаемых банками рисков.

2.5 Сочетание УРП и финансирования

44. Сочетание финансовых услуг с нефинансовыми услугами с помощью механизмов партнерства оказалось эффективным инструментом, позволяющим банкам кредитовать МСП. Учреждения, предоставляющие УРП, во многих случаях обладают лучшими возможностями, чем финансовые учреждения, для выявления потенциальных клиентов, оценки их кредитоспособности, распространения надлежащих методов финансирования и бухгалтерского учета, предварительной проверки предложений о проектах, осуществления контроля за выплатами, обеспечения давления со стороны сходных

организаций и поддержание индивидуальных контактов на протяжении всего периода выплат. Таким образом, взаимодополняемость усилий поставщиков УРП и финансовых учреждений позволяет свести к минимуму риски и операционные расходы для кредиторов и инвесторов, а также снижает стоимость и сложность получения доступа МСП к кредитам и источникам акционерного капитала.

2.6 Доступ к технологии

45. В условиях либерализации и открытой экономики конкурентоспособность все в большей степени зависит от способности осваивать новые технологии и методы управления. С 70-х годов обрабатывающие отрасли стали очень сложными и наукоемкими, поскольку в производстве товаров и услуг все более важную роль играют инвестиции в неосязаемые активы, такие, как НИОКР, программное обеспечение, проектирование, инженерная поддержка, подготовка кадров, маркетинг и управление (Mytelka, 1999). Постепенно этот процесс вышел за рамки так называемых секторов высоких технологий и привел к перестройке широкого круга традиционных отраслей, создав тем самым условия для более значительных возможностей в плане наращивания технологического потенциала и намерстывания, что способствовало развитию конкурентоспособного национального производственного потенциала во многих новых индустриальных странах (НИС) первой и второй волны.

46. НИС являются удачным примером экономического роста, основанного на развитии традиционных отраслей и стимулировавшегося расширением экспорта. Первоначально основное внимание уделялось развитию производства текстильных и швейных изделий, изделий из кожи и обуви, изделий из пластмасс и игрушек, после чего эти страны перешли к формированию "низкотехнологичных сегментов отраслей высокой технологии", и в настоящее время некоторые из них выступают ведущими экспортерами технологии в области электроники и информационной технологии (Hobday, 1995). Такой линейный процесс вовсе не обязательно является единственно возможным путем развития, и он, вероятно, во многом определялся историческими и географическими условиями. Однако для устойчивого экономического роста неизбежно требуется структурная перестройка, заключающаяся в переходе от простых к более сложным технологиям. На этапе технологического намерстывания основная задача стран заключается в создании возможностей для решения проблем, с тем чтобы компании могли повышать свою производительность и копировать и адаптировать соответствующую продукцию; на этапе поддержания конкурентоспособности решающее значение приобретает технологическая модернизация в рамках компаний и постоянное улучшение качества производимой продукции, позволяющие сохранить недавно полученные конкурентные преимущества. И наконец, на этапе отрыва вперед решающее значение имеет способность разрабатывать

и внедрять новые продукты и процессы на основе НИОКР и непрерывной инновационной деятельности.

47. Существует множество способов, позволяющих приобретать, распространять и осваивать технологии и осуществлять инновационную деятельность. Ниже анализируются два из таких методов: территориально-производственная кооперация и межфирменное сотрудничество, или налаживание экономических связей между предприятиями.

2.6.1 Территориально-производственная кооперация

48. Формирование территориально-производственных комплексов, в особенности в традиционных и зрелых отраслях, позволяет существенно повысить конкурентоспособность МСП. Конкурентные преимущества компаний, охваченных данным процессом, объясняются двумя основными причинами: углублением и расширением базы знаний этих компаний, включая такие аспекты, как проектирование, контроль качества и информация, касающаяся рынков и маркетинга, и налаживанием связей, охватывающих более широкий круг технологических ресурсов и субъектов.

49. Успех модели территориально-производственной кооперации объясняется тем, что она является примером эндогенного развития, которое основано на МСП и тесных связях с местными общинами и которое во многих случаях воплощает в себе сочетание конкурентоспособности и социальной стабильности. Ее успех объясняется также тем, что в районах с консолидированными системами специализированных мелких фирм в целом больше вероятность того, что будут созданы условия, способствующие повышению эффективности и производительности в долгосрочном плане, благодаря чему они станут привлекательными для ПИИ.

50. Однако не во всех случаях территориально-производственная кооперация носит инновационный и динамичный характер, поэтому ее не следует рассматривать в качестве безотказного компонента стратегий по повышению конкурентоспособности. Некоторые территориально-производственные комплексы характеризуются спиралью стагнации и спада, тогда как другим так и не удастся реализовать свой потенциал на практике и выйти из зачаточного состояния. Территориально-производственные комплексы по-разному определяются как группы экономических субъектов, связанных друг с другом в рамках цепочки создания стоимости, или объединения специализированных экономических агентов определенного сектора в рамках географически ограниченного пространства. Хотя территориальная близость всегда обеспечивает минимальный обмен информацией, она не гарантирует налаживания процесса обмена знаниями или укрепления

технологического потенциала. Аналогичным образом наличие пассивных внешних факторов, таких, как существование рабочей силы надлежащей квалификации или стимулов, поощряющих состязательность, не гарантирует присутствия ключевых экономических субъектов, необходимых для формирования динамичной системы, или налаживания активного формального и неформального сотрудничества, приводящего к коллективной эффективности.

51. Фактически меры поддержки могут играть важную роль в содействии развитию территориально-производственной кооперации, однако они должны ограничиваться приданием динамизма лишь уже существующим территориально-производственным комплексам, обладающим высоким потенциалом роста. Местные движущие силы должны стимулировать создание общих внешних условий и налаживание инновационных и способствующих увеличению добавленной стоимости услуг, закладывая тем самым основу для эндогенного роста. Традиционные методы и практика местных экономических субъектов в отношении инновационной деятельности и технологического развития также имеют решающее значение для превращения простых территориально-производственных комплексов в конкурентоспособные производственные системы. Принятие целенаправленных мер (например, создание технических школ, исследовательских центров, советов по поощрению экспорта и органов по сертификации качества) и создание механизмов поддержки (например, укрепление ассоциаций предприятий, финансирование инициатив по расширению экспорта, продвижение на рынки фирменных марок и новых продуктов/имиджа регионов производства, создание стратегических союзов между государственными и частными экономическими субъектами) могут сыграть свою роль в поощрении и поддержании процесса преобразований, обмена подспудными знаниями и интерактивного обучения. Успешный опыт как развитых, так и развивающихся стран свидетельствует о том, что при надлежащем содействии в форме технической помощи и финансовой поддержки и благоприятных общих условиях территориально-производственные комплексы могут обеспечивать производство товаров с высокой долей технологического компонента и становиться конкурентоспособными на международном уровне.

52. Хотя территориально-производственные комплексы являются результатом спонтанного процесса размещения МСП одного или сходных подсекторов близко друг к другу, имеют место также целенаправленные усилия по формированию таких комплексов "на пустом месте", в основном в форме технопарков или технических "инкубаторов", когда группируются новые мелкие предприятия, обычно основанные на более передовых технологиях. Довольно часто они размещаются вблизи университетов или исследовательских институтов и могут воспользоваться техническими советами и помощью профессорско-преподавательского состава и более практической

административной поддержкой "инкубатора", а также во многих случаях возможностями для обмена информацией с другими предпринимателями с научной или технической ориентацией деятельности. Однако ограничения таких форм специально создаваемых территориальных групп заключаются в том, что в них часто отсутствуют эффективные механизмы, содействующие формированию сетей связей между компаниями в искусственно сформированных территориально-производственных комплексах, не обеспечивается их рациональное управление и, что имеет еще более важное значение, они вносят незначительный вклад в развитие местной экономики из-за своей изолированности.

2.6.2 Связи между компаниями

53. Межфирменные связи могут выступать ценным инструментом для распространения и освоения технологий. Существует множество видов экономических связей: связи с предприятиями, находящимися на последующих или предыдущих этапах производственно-технологической цепочки, НИОКР и сопутствующее внешнее воздействие. Наиболее плодотворными являются связи между крупными предприятиями и мелкими предприятиями-поставщиками. В некоторых случаях горизонтальные связи налаживаются в результате усилий по развитию сетей и налаживанию неформальной кооперации среди местных МСП. В других случаях могут укрепляться вертикальные связи с более крупными корпорациями, готовыми оказывать помощь и консультативную поддержку мелким предприятиям. Установление связей между ТНК и МСП, в рамках которых транснациональные корпорации (ТНК) создают конкурентоспособные производственно-сбытовые цепочки, могут облегчить МСП доступ к новым и диверсифицированным рынкам, получение информации о рыночных тенденциях, приобретение и освоение новых технологий и знаний, а также решение проблем, касающихся потока и финансирования. Крайне важно, чтобы ТНК делились своей технологической стратегией с МСП, с тем чтобы последние могли заранее перестроить свою деятельность и подготовиться к изменениям на рынках и в технологических тенденциях.

54. Примеры таких стран, как Ирландия, Малайзия, Мексика, Филиппины, Сингапур и Южная Африка, свидетельствуют о том, что воздействие связей между ТНК и МСП на процесс развития может проявляться в модернизации и повышении динамизма местных отраслей. Как отмечается в публикации ЮНИДО (UNIDO, 2002), в результате интеграции в производственно-сбытовые цепочки ТНК этим странам удалось укрепить свой местный производственный потенциал и улучшить свои промышленные показатели. Однако, как показывает опыт, это не происходит автоматически. В частности, для этого требуется

налаживание партнерства между всеми заинтересованными сторонами, включая правительство, ТНК, МСП и учреждения по поддержке МСП.

55. Правительство должно понимать необходимость интеграции мер по развитию связей между предприятиями в свою общую стратегию в области развития и предпринимать усилия в данном направлении. Оно должно привлекать необходимые национальной экономике ТНК; должно содействовать формированию рабочей силы необходимой квалификации; должно создавать экономические стимулы как для ТНК, так и для МСП; и должно наладить диалог между государственным и частным секторами в целях постоянной адаптации стратегии к меняющимся условиям. Учреждения по поддержке МСП должны оказывать селективную поддержку МСП, с тем чтобы подготовить МСП к развитию партнерских связей путем укрепления их основных качеств с точки зрения управленческих навыков и технического потенциала. ТНК должны принять системный подход к МСП на основе отношений наставничества и поддержки и должны быть готовы делегировать соответствующие полномочия местным менеджерам, которые лучше знают, как работать с местными предприятиями. Вероятно, одной из наиболее успешных программ является малазийская программа по развитию связей между предприятиями, направленная на расширение возможностей и укрепление потенциала поставщиков и на создание деловых возможностей на основе партнерства между правительством, ТНК и учреждениями по поддержке МСП.

2.6.3 Финансирование технологии

56. В значительной степени недооценивается роль финансирования в расширении возможностей предприятий приобретать, распространять и осваивать технологии. Трудности МСП с получением финансовых ресурсов проявляются еще более рельефно, когда речь заходит о финансировании инвестиций в технологию. Результаты инвестирования средств в технологию, особенно в случае проектов, касающихся исследований и разработок, создания новых компаний с технологическим уклоном или налаживания выпуска или адаптирования новой продукции, отличаются крайней неопределенностью, при этом возможная отдача материализуется лишь по прошествии значительного времени.

57. МСП с технологическим уклоном, имеют также ряд особенностей, которые делают их непривлекательными для местных банковских кругов, в частности:

- их успех связан с трудно оцениваемым потенциалом роста, основанным на научных знаниях и интеллектуальной собственности;

- на начальных стадиях своего жизненного цикла они испытывают нехватку материальных активов, которые могли бы использоваться в качестве залогового обеспечения;
- их продукция мало известна или никак не зарекомендовала себя, в значительной мере не опробована на рынках и обычно быстро устаревает.

58. Из этих факторов следует, что такие предприятия еще более уязвимы, чем в целом другие МСП, из-за асимметричности информации о параметрах рисков и вероятного неисполнения обязательств, поскольку финансисты практически не могут определить вероятность достижения потенциальных результатов инвестиций. Стремясь уменьшить асимметричность информации, характерную для этой сферы, финансисты иногда обращаются к экспертам за консультациями с целью оценки инвестиций в технологию.

59. Высокий уровень и специфический характер рисков, связанных с финансированием МСП с технологическим уклоном, затрудняет или даже делает невозможным для коммерческих банков финансирование таких МСП. Однако они могут играть ценную роль в финансировании технологической модернизации МСП в развивающихся странах, в особенности в случае создания дополнительных стимулов, таких как гарантии займов.

60. Более подходящим инструментом финансирования МСП с технологической ориентацией из частных источников является венчурный капитал. Инвесторы венчурного капитала готовы идти на более высокие риски, чем банки, взамен на потенциальные крупные доходы от продажи акций соответствующей компании, они не требуют обеспечения под выделяемые финансовые ресурсы, и их финансирование носит долгосрочный и среднесрочный характер. Однако для создания активного рынка венчурного капитала в стране необходимо соблюдение очень высоких требований. К ним относится эффективно регулируемый и ликвидный финансовый рынок, выступающий механизмом, через который инвесторы могут изъять свои инвестиции, и большое предложение проектов/компаний с высоким потенциалом роста. Поэтому венчурный капитал получил развитие лишь в очень небольшом числе стран (Израиль, китайская провинция Тайвань и Соединенные Штаты)

61. *Однако вполне очевидно, что частный сектор сам по себе не может служить достаточным источником финансирования МСП с технологическим уклоном, в особенности в странах, в финансовой системе которых доминирующее положение занимают банки и которые не имеют значительных традиций в области акционерных форм финансирования. Поэтому требуется определенная форма государственной финансовой поддержки, например в виде грантов, гарантий займов и участия в*

акционерном капитале, с тем чтобы устранить определенные недостатки рыночных механизмов, существующие в области финансирования МСП и новых предприятий с технологической ориентацией. Вмешательство правительства особенно необходимо в тех случаях, когда факторы неопределенности и длительные сроки освоения новой продукции ограничивают возможности использования традиционных источников финансирования. При осуществлении таких мер государственного вмешательства необходимо тщательно изучить возможные риски, связанные с государственным финансированием, такие, как нарушение функционирования рынков, недобросовестное поведение и нерациональный выбор.

2.7 ИКТ и электронная торговля

62. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) оказывают влияние не только на каждую отрасль, но и на все виды деятельности в рамках экономики. Особенность ИКТ заключается в том, что они затрагивают каждую компанию и организацию, а также каждую функцию в рамках компаний и организаций. В настоящее время институциональные и организационные изменения отстают от изменений в области ИКТ. Тем не менее на секторы, создающие и использующие ИКТ, приходится основная часть общего прироста производительности в широкой группе стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Реальное сопутствующее воздействие проявляется в отраслях, использующих ИКТ. Однако для того, чтобы ощутить такое воздействие, необходимо обеспечить эффективное освоение и использование ИКТ. Если правительствам развивающихся стран не удастся решить проблемы, касающиеся подключения к сетям, доступа и нехватки квалифицированных кадров, то их МСП будут лишены важного инструмента для достижения конкурентоспособности. Выживание многих МСП будет зависеть от освоения методов электронной торговли.

63. ИКТ обладают возможностями, позволяющими изменить характер экономической деятельности. Они могут использоваться вместо традиционных средств связи, а также для управления коммерческой документацией и информацией (базами данных), для выполнения обычных коммерческих операций (например, для управления товарно-материальными запасами) и для осуществления коммерческих сделок или электронной торговли (между предприятиями или между предприятиями и потребителями). Согласно информации ОЭСР, многие новые предприятия, которые продавали и/или закупали продукцию исключительно через электронные сети, исчезли, а рост электронной торговли был менее значительным, чем ранее предполагалось. В странах ОЭСР МСП по-прежнему ограниченно используют Интернет для осуществления своих коммерческих операций, и степень его использования зависит от положения предприятия в производственно-

сбытовой цепочке (клиент или поставщик). МСП чаще осуществляют операции по закупке, чем по продаже продукции. Степень использования Интернета при осуществлении закупок, как представляется, зависит от размера компании. В 2000 году стоимостной объем продаж через Интернет составлял от 0,4% до 1,8% общего объема продаж в некоторых странах ОЭСР, в которых в настоящее время учитываются операции по продаже с помощью электронных средств связи. Объем продаж с помощью электронного обмена данными, по крайней мере, в два раза превышает объем продаж, осуществляемых через Интернет. Основная причина, по которой предприятия не осуществляют электронных операций, заключается в распространенном представлении о том, что электронная торговля не подходит им в силу характера их хозяйственной деятельности. МСП необходимо помочь приспособить их методы хозяйственной деятельности к электронной торговле. Эту задачу сложно решить из-за разрыва, существующего между нынешним уровнем квалификации специалистов по ИТ и уровнем квалификации работников, необходимых МСП. В настоящее время директивные органы ЕС изучают ряд мер, которые должны позволить повысить интерес МСП к электронной торговле (см. вставку 1).

Вставка 1. Возможные направления усилий государственных учреждений

- Подготовка справочника для МСП "Электронная торговля: как ее осуществлять" (включая базовую информацию, например о том, каким образом резервировать адрес в Интернете и т.д.);
- организация информационных кампаний на местах по вопросам, имеющим важное значение для МСП, с представлением четко изложенной и доступной для понимания информации об использовании Интернета в качестве инструмента для осуществления сделок или о показательных примерах из опыта других мелких или средних компаний;
- открытие "бюро услуг" для МСП, в котором им могла бы оказываться помощь в централизованном порядке;
- распространение (через национальные или региональные учреждения, примером которых может служить Союз средних слоев в Германии) перечня возможных контактных адресов и учреждений, оказывающих поддержку в конкретных областях.

Источник: Booz-Allen & Hamilton, "G7 Global Marketing For SMEs" First Annual Conference, Bonn, 7-9 April 1997.
Вебсайт: <http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/sme/reports/wayforward.htm#wayforward>.

64. Если в странах ОЭСР развитие электронной торговли является скорее вопросом понимания МСП ее преимуществ и их способности адаптации традиционных коммерческих операций, то в развивающихся странах участие в электронной торговле по-прежнему в основном зависит от решения проблем подключения к сетям и доступа. О возможностях подключения к электронным сетям можно судить по количеству хост-узлов в Интернете, персональных компьютеров, основных линий и мобильных телефонов. Об условиях доступа свидетельствует число пользователей Интернета и стоимость местного телефонного звонка. Лишь три развивающиеся страны входят в число первых 25 стран по показателю индекса распространения ИКТ, рассчитываемого ЮНКТАД (см. таблицу 6, добавление 1): Гонконг, Китай (9-е место), Сингапур (14-е место) и Республика Корея (23-е место). Этот индекс является высоким у стран, правительства которых разработали и осуществляют соответствующую стратегию в области ИКТ. 24 страны из первых 50 стран по данному показателю имеют такие стратегии. К странам, которые имеют подобные стратегии, но не входят в первые 50 стран по этому показателю, относятся Аргентина (58-е место), Перу (66-е место), Колумбия (96-е место) и Индия (132-е место). Несмотря на существование стратегии в области ИКТ, они сталкиваются с проблемой, как правило, плохого подключения к электронным сетям. *Поэтому правительствам следует не только разработать соответствующую стратегию, но и выделить ресурсы для ее финансирования.*

3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПОЛИТИКИ: НАЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ПРОГРАММЫ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА И ИХ СОВМЕСТИМОСТЬ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ НОРМАМИ И ПРАКТИКОЙ

65. Основные направления усилий в целях достижения конкурентоспособности на микроуровне, о которых говорилось выше, необходимо оценить с точки зрения их совместимости с положениями международных и региональных соглашений. Например, правительства могут быть ограничены в своих действиях при использовании макроэкономической политики для улучшения положения на микроуровне, в частности к таким ограничивающим факторам относятся политика структурной перестройки, второе Базельское соглашение о требованиях к капиталу, нормативные положения ЕС о создании единого финансового рынка и Соглашение ВТО по субсидиям.

66. В рекомендуемой бреттонвудскими учреждениями новой экономической модели, предусматривающей либерализацию торговли, приватизацию, дерегулирование и расширение ПИИ, в значительной мере не учитываются микроэкономические условия для процесса развития и деятельности МСП. Рекомендации "Вашингтонского консенсуса" не принесли ожидавшихся результатов в большинстве развивающихся стран с точки зрения экономического роста, производительности, мобилизации акционерного капитала и

экологических результатов. Для процесса развития требуется не только макроэкономическая и политическая стабильность, но и нормально функционирующие рынки и институты. "Вашингтонский консенсус" не предусматривал принятия мер в целях укрепления институциональной базы и улучшения микроэкономических условий для развития конкуренции, технологического потенциала и предпринимательства.

67. Последствия чрезмерно ограничительной бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики могут сводить на нет усилия промышленной политики и улучшения на микроуровне. Например, Международный валютный фонд оказывал помощь Таиланду, с тем чтобы избежать краха национальной банковской системы, однако меры, принятые для спасения финансовой системы, гораздо сильнее, чем предполагалось, отразились на национальной экономике, в особенности на МСП, при этом основная цель, заключавшаяся в поддержании курса бата, так и не была достигнута.

68. По иронии судьбы Япония проявляла более значительную обеспокоенность по поводу состояния микроэкономики Таиланда и способности тайландских МСП выжить в условиях резкого сокращения кредитов. В значительной степени это объяснялось тем, что Япония понимала, что жизнеспособность и конкурентоспособность ее ТНК зависят от нормального функционирования тайландских МСП, являющихся их поставщиками (Régnier, 2000).

69. Как свидетельствует предварительный анализ результатов осуществления одобренной Всемирным банком программы экономической и структурной перестройки (ПЭСП), осуществлявшейся в Зимбабве в 1991-1998 годах, эта программа привела к значительным изменениям в секторе МСП. Во-первых, резко увеличилось число МСП в городских районах и заметно снизилось их число в сельских регионах. За время осуществления ПЭСП общее число занятых в секторе МСП возросло, причем непропорционально быстро в секторе МСП в городских районах. Во-вторых, имел место сдвиг от производства более дорогой продукции в формальном секторе к производству более дешевой продукции в неформальном секторе МСП. Предполагается, что снижение реальных доходов потенциальных клиентов МСП в результате осуществления ПЭСП привело к увеличению спроса на продукцию МСП, поскольку потребители стали меньше приобретать более дорогие товары формального сектора. Девальвация также заставила потребителей переориентироваться на продукцию МСП с более дорогих импортных товаров. В-третьих, снизилась доля МСП, занимающихся обрабатывающими операциями, что отчасти объяснялось расширением предложения импортных товаров вследствие либерализации торговли (несмотря на снижение курса доллара Зимбабве). Имело место быстрое увеличение числа МСП в сфере торговли (в особенности занимающихся продажей товаров через торговые аппараты). Возможно, это было вызвано

тем, что уволенные работники стали заниматься торговыми операциями в связи с более низкими квалификационными требованиями в данной сфере. Таким образом, ПЭСР привела к тому, что производственный сектор Зимбабве скатился еще дальше назад в рамках цепочки создания стоимости, т.е. в обратном направлении по сравнению с тем, что необходимо для повышения конкурентоспособности. В-четвертых, изменилась также роль женщин в секторе МСП. Если раньше почти три четверти всех МСП в Зимбабве принадлежали женщинам, то к 1998 году эта доля составляла чуть более половины. Усиление конкуренции со стороны уволенных работников (главным образом мужчин), вероятно, привело к исчезновению некоторых предприятий, управляемых женщинами (McPherson, 2000).

70. Предлагаемое новое второе Базельское соглашение о требованиях к капиталу, которое должно заменить соглашение 1988 года в 2007 году, призвано обеспечить соответствие между рисками и требованиями к капиталу. Хотя предлагаемое соглашение, возможно, улучшит функционирование финансовых рынков, оно может отрицательно сказаться на финансировании МСП в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Во-первых, в соответствии с новым соглашением коэффициент риска по займам для МСП может увеличиться с существующих 100% до 150%, поскольку займы МСП рассматриваются как имеющие очень высокую степень риска и в целом предоставляются без достаточного обеспечения. Однако было выдвинуто предложение о том, чтобы снизить коэффициент риска для займов МСП в размере менее 1 млн. евро со 100% до 75%. В случае повышения коэффициента риска банки неизбежно увеличат размер премии за риск, взимаемой с МСП. Использование рейтинга для определения коэффициента риска также может отрицательно сказаться на МСП, поскольку процедура получения ими соответствующего рейтинга сопряжена с большими затратами. Компаниям, устанавливающим рейтинг, будет сложно использовать свои существующие схемы и практику для определения рейтинга МСП, поскольку в целом они недостаточно хорошо знакомы с характером рисков, касающихся МСП. Если МСП вообще не будут иметь рейтинга, то это будет означать для них увеличение коэффициента риска. Чем выше риски для банков, тем требуются более значительные резервы, и поскольку такие резервы во многих случаях приносят минимальные процентные доходы, то банки будут скорее всего стараться вообще избегать кредитования МСП.

71. Некоторые европейские МСП обеспокоены тем, что банковский сектор будет негибко применять новые рекомендации в отношении рейтинга, в результате чего новые займы будут дорогими и на их получение будет уходить значительное время. По мнению группы КфВ, каждая третья компания Германии считает, что условия доступа к банковским кредитам стали труднее. Второе Базельское соглашение заставляет банки более тщательно изучать своих клиентов, включая оценку вероятности дефолта компании

и факторов, не поддающихся точным математическим расчетам, таких, как операционные и предпринимательские риски. Если банки не примут более рациональных методов для оценки МСП, займы станут более дорогими и прежде всего будут требовать значительных затрат рабочего времени. МСП высказывают обеспокоенность в связи с тем, что установленные требования в отношении представления своевременных и подробных финансовых отчетов приведут к слишком большим расходам. Аналогичным образом для банков развивающихся стран будет сложно брать на себя расходы, связанные с применением сложных методов внутренней оценки рисков. Во втором Базельском соглашении предусматриваются более низкие требования к капиталу (субсидия) для банков, использующих современные методы внутренней оценки рисков, при этом не уделяется значительного внимания тому, являются ли подобные оценки действенными. Внутренние процедуры сами по себе не могут защитить банки от безнадёжных займов.

72. Положения Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам (СКМ) могут ограничивать возможности для проведения национальной политики по повышению конкурентоспособности предприятий. В Соглашении предусмотрены четыре критерия для определения существования субсидии:

- должно иметь место финансовое содействие;
- такое содействие должно оказываться правительственным (или государственным) органом;
- оно должно давать определенную льготу;
- оно должно носить специфический характер (для конкретных предприятий, отраслей или регионов).

73. В статьях 8 и 9 определяется механизм, напоминающий светофор, в частности выделяется группа запрещенных субсидий (экспортные субсидии, субсидии, направленные на замещение импорта, или субсидии, связанные с требованием об использовании местных компонентов), для которых установлен "красный свет", "желтый свет" установлен для субсидий, дающих основание для принятия компенсационных мер, а "зеленый свет" - для субсидий, не дающих основания для принятия мер. Срок действия положений раздела СКМ о субсидиях, не дающих основания для принятия компенсационных мер, истек. Это было вызвано решением, принятым развивающимися странами, поскольку они считали, что развитые страны будут использовать их в качестве "безопасной гавани". В результате создалась ситуация, характеризующаяся отсутствием правовой определенности, поскольку в отношении правительств могут предприниматься

досаждающие процессуальные действия, отрицательно сказывающиеся на государственной помощи в целях технологического развития. Некоторые эксперты из развивающихся стран рекомендуют продлить переходный период для развивающихся стран в отношении использования экспортных субсидий и отнести технологические субсидии к группе субсидий, не дающих основания для принятия компенсационных мер, только применительно к развивающимся странам. Высказывается также мнение о том, что важно согласовать особые положения в интересах МСП для включения в соглашения ВТО, поскольку проблемы данного сектора в значительной мере игнорируются в торговых соглашениях и такие положения могут рассматриваться в качестве не оказывающих деформирующего воздействия горизонтальных мер.

74. В ДМИ 2002 ЮНКТАД высказала мнение о том, что некоторые виды стимулов для иностранных или национальных компаний, влияющих на процесс развития, следует отнести к инструментам, не дающим основания для принятия соответствующих мер. Такое воздействие на процесс развития может проявляться в установлении более значительных и более глубоких связей между предприятиями, распространении технологии и профессиональной подготовке местных поставщиков и их персонала. Отрицательные последствия подобных мер можно снизить благодаря установлению открытых и транспарентных процедур, предусматривающих представление регулярной отчетности и учет расходов на применяемые стимулы и дополняемых оценкой их эффективности (Hughes and Brewster, 2002).
