



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/3
23 December 2004

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
деловой практики и развитию

Совещание экспертов по стимулированию
конкурентоспособности экспорта МСП

Женева, 8-10 декабря 2004 года

**ДОКЛАД СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА МСП,**

состоявшегося во Дворце Наций в Женеве
8-10 декабря 2004 года

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
I. Резюме Председателя	
II. Организационные вопросы	
Приложение	
Участники совещания	

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

1. Совещание экспертов по стимулированию конкурентоспособности экспорта МСП рассмотрело ряд моделей интернационализации деятельности МСП на основе экспорта, обсудив политику и меры, которые могли бы помочь укреплению экспортной конкурентоспособности МСП в развивающихся странах. Особое внимание уделялось проблеме связей ТНК-МСП, которые все в большей степени воспринимаются как один из путей решения МСП своей традиционной проблемы доступа к некоторым важнейшим ресурсам, таким, как финансирование, технология, управленческий опыт и новые рынки.
2. В своем вступительном слове директор Отдела по инвестициям, технологии и развитию предпринимательства (ОИТП) ЮНКТАД высказал ту мысль, что различные формы интегрированных производственных систем и горизонтальной и вертикальной кооперации между фирмами могли бы содействовать повышению конкурентного потенциала МСП на основе синергизма и реализуемых на коллективной основе факторов повышения эффективности. Он отметил, что меняющийся международный контекст, возможно, указывает на то, что в будущем рост экспорта будет в значительной мере локализован в ТНК и глобальных цепочках создания стоимости или вокруг них. Налаживание связей с ТНК могло бы дать МСП выгоды, которые, однако, могут повлечь за собой риски и издержки, требующие принятия соответствующей политики и мер. Он подчеркнул важность наличия мощного местного готового к партнерству сектора МСП, способного воспользоваться выгодами интеграции в глобальные производственные системы.
3. Он также отметил, что глобализация создает для МСП угрозы и что немногие МСП, даже в развитых странах, сумели добиться экспортной конкурентоспособности без поддержки государства, что свидетельствует о важности совещания экспертов в плане предоставления оценок по вопросам политики для правительств, частного сектора и международного сообщества в целях повышения экспортной конкурентоспособности МСП развивающихся стран. Это также важно для изучения других путей интернационализации деятельности фирм развивающихся стран, в частности рассмотрения того, как они могли бы стать глобальными партнерами на основе вывоза инвестиций.

4. Руководитель Сектора инвестиций и конкурентоспособности предприятий ОИТП вынесла на рассмотрение пункт 3 повестки дня, "Стимулирование конкурентоспособности экспорта МСП". Она подчеркнула новые возможности и выгоды для развития МСП, вытекающие из стремительного процесса глобализации, который создает новые вызовы для формирования политики в развивающемся мире. Ряд прямых мер, использовавшихся в прошлом (ограничения торговли, контроль за притоком ПИИ, предъявляемые к иностранным филиалам требования в отношении доли местного компонента, постепенно выходят из практики в результате все большего отказа от интервенционистской политики и в свете норм, закрепленных в соглашениях Всемирной торговой организации (ВТО) и других международных соглашениях. В то же время в 90-е годы сформировался консенсус в отношении необходимости гибкого сочетания государственного вмешательства и свободы рынка, макро- и микроэкономической политики, а также партнерства между государством и частным сектором в целях создания динамичных экспортирующих МСП.

5. Эксперт-консультант представил справочную записку (TD/B/COM.3/EM.23/2), подготовленную секретариатом для содействия работе совещания, и выделил три ключевых приоритета, касающихся стратегических рекомендаций в отношении стимулирования экспортной конкурентоспособности МСП. Первый приоритет - роль правительств стран в создании возможностей для экспорта МСП, включая согласованность макроэкономической и микропромышленной политики, создание в стране благоприятной среды для экспорта МСП, выявление сегментов глобального рынка и экспортных сетей крупных фирм, которые доступны для местных МСП, содействие целенаправленным союзам предприятий и партнерствам между МСП и крупными фирмами и поощрение партнерств между государством и частным сектором в целях предоставления перспективным МСП эффективных услуг по развитию предпринимательства (УРП) и финансовых услуг.

6. Второй приоритет - роль связей между предприятиями в создании условий для экспорта МСП. Некоторые частные субъекты были названы в качестве имеющих особенно важное значение в этом отношении: торговые фирмы, обрабатывающие МСП, интернационализированные МСП, кластеры и районы экспортирующих МСП, предпринимательские ассоциации, УРП, банковские и другие финансовые услуги. Третий приоритет - роль международных учреждений в вопросах наращивания экспортной конкурентоспособности МСП развивающихся стран на основе содействия их реальному участию в обсуждении вопросов инвестиционных и торговых соглашений.

7. В ходе последовавшего затем обсуждения были подробнее рассмотрены следующие вопросы: концепция экспортной конкурентоспособности, различные модели интернационализации деятельности предприятий, связи ТНК-МСП и глобальные цепочки создания стоимости как платформа для экспортной конкурентоспособности, важность диалога между государством и частным сектором в плане стимулирования экспортной конкурентоспособности МСП, а также роль государства и национального пространства для маневра в политике в новом международном контексте.

Концепция экспортной конкурентоспособности

8. В ходе совещания было рассмотрено несколько аспектов концепции экспортной конкурентоспособности. Эксперт-консультант отметил, что конкурентоспособной считается фирма, которая четко определяет, что и для кого она производит, и может эффективно и действенно управлять приобретением и распределением ресурсов для достижения своих производственно-сбытовых целей и благодаря этому обладающие влиянием на переговорах. Отмечалось, что конкурентоспособная фирма имеет продуманную систему управления ресурсами: информацией и ноу-хау, людскими, финансовыми и физическими активами, а также сетями и связями. Кроме того, внешняя среда (национальная и международная) оказывает положительное или отрицательное воздействие на конкурентоспособность фирмы. Поэтому необходимо изыскать пути сочетания внутренних и международных мер для повышения конкурентоспособности МСП.

9. Другой оратор проиллюстрировал аналитическую схему доклада о конкурентоспособности, подготовленного Всемирным экономическим форумом. На основе использования индекса конкурентоспособности роста в докладе была предпринята попытка выделить сильные и слабые места большого числа стран, включая развивающиеся страны. Доклад основан на надежных данных и обследованиях предприятий всех отраслей изученных стран. После обработки этих данных страны были ранжированы по трем составляющим: технологический индекс, индекс макроэкономических условий и индекс государственных институтов. Наконец, доклад призван показать, как частный сектор воспринимает экономическое положение в странах, и выделить области, в которых необходимы усилия по повышению конкурентоспособности предприятий.

10. Участники обсудили методику, использованную для получения выводов доклада, а также целесообразность ранжирования стран с разными производственными структурами и уровнем экономического и технологического развития при сходных значениях индекса. Высказывалось мнение о том, что индекс дает важную информацию многим странам и мог бы использоваться странами для анализа их положения по сравнению с аналогичными странами. Также указывалось, что необходимо принимать во внимание еще два фактора - инфраструктуру и незаконную торговлю.

11. Кроме того, обсуждалась концепция экспортной конкурентоспособности на уровне кластеров. Рассматривались такие конкретные вопросы, как меняющиеся модели кластеров, различные движущие силы таких сдвигов и то, как страны Севера и Юга должны реагировать на такие сдвиги.

12. Кластеры превращаются из так называемых пассивных кластеров, в которых не было особого взаимодействия, в структуры, которые характерно издаются более глубоким внутренним взаимодействием и все более значительной интеграцией в глобальные цепочки создания стоимости. Для компаний развитых стран этот процесс создает необходимость перестройки и разработки новых продуктов, что часто означает переориентацию с производства на оказание услуг. Быть конкурентоспособным - это означает иметь возможность выстраивания целостных сложных логистических цепочек создания стоимости, которые трудно воспроизвести конкурентам. В этой связи отмечалось, что "время" имеет стратегическую ценность. Для развивающихся стран развитие логистического потенциала становится все более важным, поскольку возможность удовлетворения потребностей рынка в кратчайший срок оказывается необходимым условием сохранения конкурентоспособности. Поднимался вопрос о необходимости оказания содействия компаниям в трансформации их хозяйственной деятельности и отмечалось, что региональные власти часто имеют больше возможностей, для того чтобы оказывать в этой связи наиболее эффективную помощь.

Различные модели интернационализации деятельности МСП

13. Ряд ораторов подчеркивали тот факт, что, оказывая с помощью ПИИ и торговли большое воздействие на производственные структуры, ТНК играют все более важную роль в экономическом росте развивающихся стран. Для МСП появление крупных ведущих фирм создает такие угрозы, как усиление конкуренции, ужесточение барьеров для доступа и асимметрия сил в цепочках создания стоимости. Однако это также открывает новые коммерческие возможности для инноваций и создает новые экспортные рынки благодаря установлению связей с верхними и нижними звеньями производственно-сбытовых систем крупных фирм и взаимодействию между самими МСП. Подчеркивалось

важное значение возможностей партнерства между ведущими фирмами и учреждениями по вопросам развития. Хотя здесь обе стороны могут извлекать многочисленные выгоды, необходимо также иметь в виду возможные проблемы и конфликты интересов.

14. В нынешних международных условиях налаживание связей с ведущими фирмами становится условием выживания МСП. Учреждения по вопросам развития должны учитывать сдвиги в производственной структуре и пытаться подготовить МСП к работе в новых условиях. Один из экспертов затронул вопрос о защите МСП в свете растущей силы ТНК.

15. Участники обсудили практический случай взаимодействия между многонациональной компанией и местными МСП. В качестве наиболее важных были названы следующие факторы: надежные связи с местными поставщиками, хорошая корпоративная репутация, желание работать в этой стране в долгосрочной перспективе, взаимная зависимость от роста и успеха друг друга, квалификация и передача знаний. Обсуждался также вопрос замещения импорта вместо поощрения экспорта как один из путей повышения конкурентоспособности местных фирм развивающихся стран, и участники отмечали, что в долгосрочной перспективе этот путь может оказаться неэффективным и связанным со значительными издержками и восприниматься как протекционизм и в большинстве случаев он был бы несовместим с требованиями ВТО. Также обсуждался вопрос о том, можно ли частично решить проблему неемких внутренних рынков путем создания более крупных торговых блоков с участием менее крупных развивающихся стран.

16. Делегаты подтвердили важное значение ведущих фирм для МСП развивающихся стран. В качестве примера весомого вклада, который эти фирмы могут внести в развитие местных МСП, называлась Ирландия. Швейная отрасль Шри-Ланки дает другие примеры успешных союзов с ведущими фирмами. Вместе с тем отмечалось, что при оказании содействия предприятиям отечественным МСП часто уделяется меньше внимания, чем многонациональным фирмам.

17. Обсуждался вопрос о кластерах и цепочках создания стоимости как формах интернационализации деятельности предприятий. Один из ораторов подчеркнул важность "продвижения вверх по производственно-технологической лестнице", переходя от деятельности с низкой добавленной стоимостью к деятельности с более высокой добавленной стоимостью. Отмечалось, что в кластерах МСП находятся в лучшем положении, чем изолированные фирмы в силу таких преимуществ, как коллективная эффективность, а также того, что внутренних связей уже оказывается недостаточно. Поэтому необходимо также обратить внимание на внешние связи, когда включение

кластеров в глобальную цепочку создания стоимости становится все более необходимым. Отмечались исследования, посвященные кластерам, и процесс их модернизации в Латинской Америке. Факты показывают, что в огромной степени на этот процесс модернизации влияют секторальные различия.

18. Обсуждались различные пути содействия модернизации МСП. Отмечалась программа ПРООН для Мексики, в которой особое внимание уделяется обучению поставщиков, чтобы они могли обеспечить соблюдение стандартов и требований ведущих фирм, а также политике макроуровня, такой, как налоговые льготы. Кроме того, подчеркивалась необходимость подготовки кадров и развития предпринимательства, а также формирования институтов и потенциала в развивающихся странах.

19. В другом выступлении был рассмотрен вопрос об экспортных консорциумах как механизме содействия экспорту МСП. Экспортный консорциум определяется как добровольный союз фирм с целью содействия экспорту товаров и услуг его членов. МСП, участвующие в таких союзах, обычно представляют собой предприятия, которые уже располагают продуктом, отвечающим международным стандартам, уже обладают определенным международным опытом или считают, что самостоятельный выход на мировой рынок для них чреват чрезмерными издержками. В качестве причин содействия экспортным консорциумам называлось уменьшение риска, повышение рентабельности, рост эффективности и накопление знаний. Экспортные консорциумы уже действуют во многих промышленно развитых странах и складываются в развивающихся странах, например в Латинской Америке. Поскольку формирование экспортного консорциума связано с высокими транзакционными издержками и требуют от фирм больших затрат времени, были бы полезны программы содействия созданию таких союзов (например, программа, разработанная ЮНИДО).

20. Участники обсудили возможные методы выработки экспортной стратегии применительно к фирмам, интегрированным в цепочку создания стоимости. Обсуждение, которое основывалось на примере, представленном МТЦ, отражало тот факт, что стратегия стимулирования конкурентоспособности МСП должна учитывать три уровня: а) управление предприятием; б) создание условий, обеспечивающих поддержку торговли, в данной отрасли; и с) рынки. Стратегия также должна включать в себя четыре практических этапа: а) оценку рынков и общей среды; б) анализ нынешней обстановки, с) изучение вариантов; и d) разработку стратегии. Кроме того, стратегия могла бы основываться на двух концепциях: рыночного лидерства в торговле и

хозяйственного роста, а также конструктивного взаимодействия идей и рабочих партнерств. Эксперт, ведущий обсуждения, подчеркнул позитивное воздействие программы на конкретные отрасли в ряде стран, например на каучуковую отрасль Шри-Ланки.

21. В ходе обсуждения один из экспертов подчеркнул проблемы, с которыми сталкиваются при экспорте своей продукции малые удаленные островные страны. Он особо выделил существенные проблемы, с которыми сталкивается его страна при продвижении на рынок своих товаров в силу удаленности от соответствующих экспортных рынков. Он просил участников дискуссионной группы рассмотреть эти вопросы и обдумать стратегии оказания помощи таким странам в решении их серьезных проблем.

22. Затем один из ораторов, обрисовав контекст, привел пример по конкретной стране, демонстрирующей усилия по содействию развитию экспорта в Тунисе на основе адресных услуг по развитию предпринимательства. Он рассказал о деятельности Тунисской экспортной биржи - центра, организующего встречи и контакты между тунисскими и иностранными предпринимателями и объединяющего все структуры, занимающиеся экспортом, включая Тунисский центр поощрения экспорта (СЕПЕКС), Тунисский союз промышленности и ремесел (УТИКА), Тунисский союз сельского и рыбного хозяйства (УТАП) и Клуб экспортеров (СЕТ). Биржа представляет собой единый центр контактов с любыми государственными органами и организациями, имеющими отношение к экспорту и инвестициям. Ее роль заключается в поощрении экспорта на основе содействия контактам и партнерству между тунисскими фирмами и иностранными клиентами. УТИКА и УТАП, два крупных органа, представляющих частный сектор Туниса, активно занимаются выработкой составляющих стратегии экспорта. СЕПЕКС представляет такие услуги, как доступ к важной конъюнктурной информации и организация торговых ярмарок.

23. Выступление об опыте Туниса лишний раз продемонстрировало важность налаживания партнерств между организациями по содействию торговли (ОСТ) и МСП, прежде всего в плане развития программ поощрения экспорта и отраслевых стратегий. Рекомендовалось, чтобы деятельность ОСТ в развивающихся странах ориентировалась на меры поддержки и представление консультаций, а не на оказание финансовой помощи и предоставление субсидий.

Связи ТНК-МСП и глобальные цепочки создания стоимости: предпосылка экспортной конкурентоспособности?

24. В качестве конкретного случая связей между ТНК и МСП и глобальных цепочек создания стоимости как способа достижения экспортной конкурентоспособности МСП участники рассмотрели пример крупной индийской автомобильной компании и одного из ее поставщиков из числа МСП.

25. В ходе обсуждения основное внимание уделялось растущей роли индийской отрасли по производству автомобильных комплектующих изделий, фирмы которой во все больших масштабах поставляют свою продукцию на крупные иностранные рынки. Такая тенденция была отнесена на счет повышения качества и эффективности производства индийских фирм автомобильной отрасли, что во многом способствует формированию связей между ТНК и МСП.

26. Что касается ключевых факторов, определяющих такие связи, то подчеркивалась необходимость взаимодействия между государством (которое может создавать благоприятную среду, снижать налоги и уменьшать логистические издержки и процедурные проволочки), ТНК и МСП, которые могут привлекаться в качестве поставщиков. Кроме того, необходима всесторонняя поддержка МСП, поскольку подавляющее большинство МСП, которые не способны удовлетворять требований ТНК, остаются полностью оттесненными в сторону.

27. Прежде чем проиллюстрировать характерные черты основных связей с поставщиками и систем аутсорсинга крупнейшего индийского производителя автомобилей, эксперт, ведущий обсуждение по этой теме, обрисовал изменения в индийской экономике за последнее десятилетие, которые оказали глубокое влияние на автомобильную промышленность страны. В структурном плане предпринимательская среда Индии изменилась, перейдя от контролируемой экономики с замещением импорта, вертикальной интеграцией и ограниченной внутренней конкуренцией (этап до либерализации) к открытой экономике, в которых фирмы все в больших масштабах передают на внешний подряд производство узлов и деталей в качестве главной стратегии получения конкурентных преимуществ.

28. В этой связи аутсорсинг и управление цепочкой создания стоимости начали играть ключевую роль, поскольку ТНК не могут стать конкурентоспособными, не имея конкурентоспособной базы смежников. Привлечение конкретных поставщиков позволило крупным фирмам повысить свою стратегическую гибкость, сосредоточиться на профильной деятельности и повысить ее эффективность на основе взаимного обучения и внедрения новой технологии в интегрированное производство продукции.

29. Для создания надежной базы поставщиков необходим триединый подход к формированию связей со смежниками. Его элементы: а) поощрение глобальных технологических партнерств в производстве комплектующих изделий и систем, включая участие в разработке продукции; б) повышение производственного потенциала и квалификации в плане качества, производительности труда и издержек и с) создание коммерческих возможностей для конкурентоспособных продавцов на основе "рационализации продаж", т.е. поддержки конкурентоспособных и замещения неконкурентоспособных фирм.

30. Поддержка со стороны ТНК, призванная способствовать превращению МСП в конкурентоспособных поставщиков, состоит из следующих элементов: признание статуса поставщика, техническая поддержка в вопросах разработки, а также качества, управление проектами, содействие в оснащении производства, финансовая поддержка, поддержка обучения, гарантированные заказы и поддержка снабжения сырьем.

31. Еще один элемент, помогавший фирмам расти, состоит в том, что содержание аутсорсинга, используемого покупателями, изменилось в результате перехода от производства исключительно комплектующих изделий к сборке целых узлов. Группе руководящих работников было поручено контролировать повышение качества и успехи во внедрении поставщиками практики мирового уровня, и эта система во многом помогла поставщикам.

32. В отношении доли экспорта оратор отметил, что экспортные поставки незначительны, однако при этом обратил внимание на колоссальный потенциал для экспорта в развитые страны. В качестве факторов, препятствующих наращиванию экспортной базы, он назвал высокую стоимость заимствований, издержки коррупции и жесткую ценовую конкуренцию со стороны других стран.

33. По большей части вопросы и комментарии, адресованные участникам дискуссии, были связаны с проблематикой финансирования. Отвечая на вопрос о том, финансирует ли государство проекты поощрения МСП в Индии, один из экспертов, ведущих обсуждения, пояснил свою точку зрения относительно того, что государство никогда не

должно прямо финансировать производство. Государство может предоставлять МСП первоначальный капитал (возвращаемые займы) и субсидировать им процентные ставки. По-видимому, для первоначального долгосрочного финансирования целесообразнее привлекать учреждения по финансированию развития, за которыми, после того как фирма закрепились на рынке, последуют и коммерческие банки. Еще один участник дискуссионной группы отметил, что ТНК могли бы создать механизмы сертификации с банками, благодаря которым поставщики имели бы право получать у банков причитающиеся им суммы, как только они начнут поставки. Один из делегатов отметил, что в его стране крайне успешным оказалось предусмотренное законом требование об осуществлении ТНК оплаты своим поставщикам-МСП в 30-дневный срок.

34. Один из делегатов спросил у участников дискуссионной группы о роли второго Базельского соглашения и о трудности выделения риска МСП из риска соответствующих ТНК. В ответе было отмечено, что второе Базельское соглашение не является стабилизированной системой и она связана со многими ограничениями, прежде всего в отношении более слабых позиций. Для того чтобы лучше выделить риск МСП, коммерческие банки и центральные банки соответствующих стран должны заняться этим вопросом, чтобы банки не вводили ограничения, без которых можно обойтись, а рекомендации второго Базельского соглашения можно было бы учесть поэтапным образом.

35. Один из экспертов спросил о возможных планах расширения и аутсорсинга индийской автомобилестроительной компании по отношению к африканским рынкам. Выступавший ответил, что весь Африканский континент представляет собой важный экспортный рынок для этой фирмы и что, действительно, имеются планы расширения такого сотрудничества Юг-Юг.

36. Темой еще одного конкретного исследования, представленного на совещании, стала политика развития экспорта Малайзии. Малайзия была охарактеризована как сильно зависящая от экспорта страна, которая продемонстрировала быстрый рост в направлении создания экономики, основанной на знаниях. Имеет место значительная поддержка МСП со стороны как ТНК, так и государства, которые стремятся уменьшить разрыв в квалификации работников между МСП и ТНК. Кластеры реально существуют, однако теряют значение, поскольку предприятия во все большей степени устанавливают связи с помощью Всемирной паутины.

37. Один из выступавших пояснил различные этапы развития экспорта МСП и роль, которую ТНК, государство и сами МСП могут сыграть в этом процессе. Он также рассказал об успешном опыте одного малазийского предприятия и о том, как государство и ТНК помогли этому предприятию стать конкурентоспособным экспортером. Глобализация МСП требует синхронизированных усилий всех сторон. Для МСП важно постоянно расширять свои возможности. ТНК могут помочь им многими разными способами, организуя обучение кадров и делясь результатами исследований и знаниями, а также рассматривая МСП как своих полноценных партнеров.

38. В ходе обсуждения связей между ТНК и МСП высказывалась озабоченность опасностью того, что ТНК будут налагать дополнительные издержки на МСП в период спада. По словам одного из экспертов, ведущих обсуждения, чтобы защититься от такой опасности, МСП могли бы, например, диверсифицировать свою клиентскую базу, устанавливая связи с компаниями в различных районах мира. Поскольку спад обычно наступает одновременно на всех рынках, таким образом можно было бы уменьшить негативное воздействие спадов. Еще один способ уменьшения рисков для МСП - использование крупных торговых блоков.

39. Также отмечалась важность качества связей с ТНК. Уязвимость МСП во многом зависит от их положения в цепочке создания стоимости. Обычно от изменения рыночной конъюнктуры больше всего страдают те предприятия, которые занимаются деятельностью на нижних звеньях этой цепочки, в то время как предприятия, занимающиеся конечными стадиями производства, имеют гораздо более высокие шансы на успех. В качестве примера назывались последствия прекращения действия в 2005 году Соглашения по изделиям из различных видов волокон для текстильной отрасли некоторых стран.

Роль государства: сколько пространства для маневра в политике осталось и необходимо в новом международном контексте?

40. В ходе этой дискуссии один из ораторов поставил под сомнение общепринятую идею узости пространства для маневра в политике, которое осталось у правительств в вопросе поощрения своего сектора МСП в новом контексте глобализации. Он утверждал, что, наоборот, в открытой экономике пространство для государственной политики растет. В латиноамериканских странах в 90-х годах шел мощный и глубокий процесс либерализации, дерегулирования и приватизации, который полностью преобразил лицо региона и условия работы МСП. В результате занятость в промышленности резко сократилась, а занятость в неформальном секторе резко возросла, при этом разрыв в

производительности труда между крупными фирмами и МСП увеличился. Однако, хотя экспорт и импорт намного вырос (отражая торговую открытость экономики), разрыв в производительности труда между латиноамериканскими фирмами и, например, фирмами США остается почти прежним.

41. В этой связи политика государства должна быть направлена на решение проблем усиления структурной разнородности, возвращения работников в формальный сектор, а также снижения разрыва в производительности труда по сравнению с другими странами. ТНК могут помочь в решении этой проблемы для конкретного круга МСП, представляющих собой весьма незначительную часть их общего числа. Правительство не может ожидать от ТНК решения проблем безработицы, бедности и разрыва в производительности труда. В новом контексте глобализации налицо необходимость в проведении активной политики, пространство для которой увеличивается.

42. Один из выступавших назвал три уровня препятствий, с которыми сталкиваются МСП: макро-, мезо- и микроуровень. На макроуровне на деятельности МСП существенно сказывается стабилизация валютного курса и повышение процентных ставок. На мезоуровне повышение гетерогенности крупных фирм и МСП ослабляет связи с фирмами формального сектора и экспортерами. На микроуровне увеличение технологического отставания от крупных фирм вытесняет МСП в самые низкие ниши в сетевой иерархии международных производственных цепочек.

43. Государственная политика должна предусматривать стратегию оказания содействия МСП, учитывающую то, как эти макро-, мезо- и микроэлементы взаимодействуют друг с другом и влияют друг на друга. Политика государства могла бы охватывать три направления: а) секторальные фонды (пополняемые, например, путем налогообложения ТНК и крупных фирм) могут использоваться для того, чтобы университеты, крупные фирмы и МСП совместно разрабатывали технологии; оратор привел примеры 14 таких проектов в Бразилии и отметил, что в Чили ведется дискуссия по вопросу об использовании части роялти ТНК в горнодобывающем секторе в целях финансирования технологии; б) политика стимулирования спроса могла бы использоваться для создания внутреннего спроса на основе адекватной макроэкономической политики, что позволит стимулировать производство не только с помощью экспорта, а также на основе содействия установлению крупными фирмами связей с МСП путем включения этого требования в число условий при проведении государственных торгов; в) политика в области конкуренции могла бы использоваться для защиты не только потребителей, но и производителей.

44. В ходе последовавшего затем обсуждения вновь подчеркивалась важная роль государства и пространства для маневра в политике в деле расширения производственных возможностей МСП. Некоторые эксперты поделились опытом осуществления мер в своих странах. Оказалось, что общее внимание вызывают вопросы устойчивости мер государственного вмешательства. Сообщалось о ряде трудностей, связанных с формированием и укреплением внутренней базы поставщиков даже в случае присутствия ТНК. Утверждалось, что, хотя ТНК могли бы сыграть важную роль в повышении технологического уровня, их интересы не всегда согласуются с интересами принимающих стран. Поэтому государственная политика имеет важное значение для решения и предотвращения проблем, которые могут возникать в результате такого конфликта интересов. В этой связи особо отмечался большой вклад неформального сектора. Было высказано мнение о том, что неформальный сектор также необходимо включить в общий процесс усилий по расширению экспорта.

45. Следующее выступление было посвящено экспортным субсидиям в контексте норм ВТО с точки зрения развивающихся стран. Представив общий анализ соответствующих соглашений ГАТТ и ВТО, оратор затронул вопрос о воздействии экспортных субсидий на развитие страны. По его мнению, остается недоказанным, что экспортные субсидии действительно помогают развитию экономики. Как он считает, лучше было бы оценивать реальную отдачу от экспортных субсидий с точки зрения уровня развития страны, изучить возможность восстановления в системе нормативных положений ВТО категории субсидий, не дающих основания для принятия мер, а также активно участвовать в переговорах по правилам, касающимся субсидий в секторе услуг.

46. В ходе прений этот докладчик вновь подчеркнул необходимость того, чтобы развивающиеся страны сосредоточили внимание на предложении о восстановлении категории субсидий, не дающих основания для принятия мер ("зеленых субсидий"), и на переговорах по субсидиям в секторе услуг, относительно которых нет конкретных норм. Страны могли бы сосредоточиться на субсидиях, которые направляются в инфраструктуру и которые имеют основополагающее значение для достижения конкурентоспособности и не запрещаются международными соглашениями.

47. Представитель ВОИС подчеркнул роль, которую права интеллектуальной собственности играют для конкурентоспособности МСП. В общем плане даже в странах ОЭСР МСП недостаточно информированы о нормативных положениях, касающихся интеллектуальной собственности. Обследование, проведенное в развитых странах, таких, как Соединенное Королевство и Бельгия, показало, что подавляющее большинство МСП не считают необходимым регистрировать свои товарные знаки и не пользуются правами интеллектуальной собственности. Это проблема для частного сектора, поскольку сегодня

стоимость предприятия определяется его неосязаемыми активами. В данной связи необходимо углублять осознание и понимание МСП вопросов интеллектуальной собственности, поскольку только знание нынешней политики и системы может позволить правительствам и предприятиям развивающихся стран создать необходимое пространство для маневра в своей политике по содействию конкурентоспособности МСП.

48. В ходе обсуждения отмечалось, что регистрация и сохранение патентов крайне дорого обходятся МСП. Такие расходы оказываются еще большими в случае юридических проблем с патентом. Поэтому возникает вопрос о том, в какой мере интеллектуальная собственность действительно повышает конкурентоспособность менее крупных фирм. В Европе одна из существенных проблем увеличения расходов связана с тем, что в этом регионе используется много языков, что также затрудняет разработку единого патента.

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

А. Созыв совещания экспертов

49. Совещание экспертов по стимулированию конкурентоспособности экспорта МСП состоялось во Дворце Наций в Женеве с 8 по 10 декабря 2004 года.

В. Выборы должностных лиц (Пункт 1 повестки дня)

50. На своем первом заседании совещание экспертов избрало в состав своего президиума следующих должностных лиц:

Председатель:	Его Превосходительство г-н Ассад Омер (Афганистан)
Заместитель Председателя-докладчик:	г-н Дмитрий Годунов (Российская Федерация)

С. Повестка дня (Пункт 2 повестки дня)

51. На том же заседании совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/COM.3/EM.23/1. Таким образом, повестка дня совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц
2. Утверждение повестки дня и организация работы
3. Стимулирование конкурентоспособности экспорта МСП
4. Утверждение доклада о работе совещания

Д. Документация

52. Для рассмотрения основного пункта повестки дня совещанию экспертов была представлена записка секретариата ЮНКТАД "Стимулирование конкурентоспособности экспорта МСП" (TD/B/COM.3/EM.23/2).

Е. Утверждение доклада о работе совещания
(Пункт 4 повестки дня)

53. На своем заключительном заседании совещание экспертов поручило Докладчику подготовить под руководством Председателя окончательный текст доклада о работе совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ СОВЕЩАНИЯ*

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

Албания	Колумбия
Алжир	Кыргызстан
Ангола	Мадагаскар
Афганистан	Мексика
Буркина-Фасо	Мозамбик
Вануату	Монголия
Венгрия	Нигерия
Венесуэла	Оман
Германия	Польша
Гондурас	Республика Молдова
Гренада	Российская Федерация
Египет	Сенегал
Индонезия	Словения
Иордания	Соединенные Штаты Америки
Иран (Исламская Республика)	Турция
Ирландия	Филиппины
Италия	Франция
Йемен	Швейцария
Канада	Шри-Ланка
Китай	

2. На совещании была представлена следующая межправительственная организация:

Центр "Юг".

* Поименный список участников совещания см. в документе TD/B/COM.3/EM.23/INF.1.

3. На совещании были представлены следующие учреждения Организации Объединенных Наций:

Международный торговый центр
Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна.

4. На совещании была представлена следующая организация из числа специализированных учреждений и приравненных к ним организаций:

Всемирная организация интеллектуальной собственности.

5. На совещании были представлены следующие неправительственные организации,

Общая категория

Международная федерация женщин-предпринимателей и женщин-специалистов
Международный центр по торговле и устойчивому развитию
Организация "Инженеры мира"

6. В работе совещания приняли участие следующие эксперты-докладчики:

г-н Тильман Альтенбург, Немецкий институт развития, Бонн (Германия)

г-н Лазар Баннур, директор по вопросам мониторинга и перспективных оценок,
Центр поощрения экспорта (Тунис)

г-н Марио Симоли, Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна

г-н Эмилиано Дуч, Институт конкурентоспособности, группа консультантов по Испании, Ассоциация европейских консультационных агентств, Берлин (Германия)

г-н Роберт Якобсон, старший вице-президент, канцелярия председателя, "Юнилевер", Роттердам (Нидерланды)

г-н Рави Кант, исполнительный директор, "Тата моторз" (Индия)

г-н Аугусто Лопес-Кларос, старший экономист и директор, Всемирный экономический форум, Женева (Швейцария)

г-н Бикаш Мукхерджи, председатель, "Оракл ауто пвт", Индия

г-н Саилendra Нараин, председатель, Центр роста и финансирования развития МСП,
Мумбаи (Индия)

г-н Пьетро Поретти, Институт мировой торговли, Берн (Швейцария)

г-жа Роберта Рабеллотти, профессор, Университет Восточного Пьемонта, Новара
(Италия)

г-н Филип Ренье, профессор, институт исследований по проблемам развития при
Женевском университете

г-н Фабио Руссо, сотрудник по вопросам промышленного развития, секция малых и
средних предприятий, ЮНИДО, Вена (Австрия)

г-н Гурикбал Сингх Джайя, Всемирная организация интеллектуальной
собственности

г-н Роберто Смит-Гиллеспи, Международный торговый центр, Женева

г-н Николас Зефферис, президент и главный исполнительный директор, "Эпплайд
консалтинг энд инжиниринг сдн бхд", Малайзия.

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

г-н Мохамед Бадра, генеральный управляющий, "Коммершл интернешнл бэнк",
Каир (Египет)

г-н Джозеф Ньямунда, руководитель программы, САДК-ЦФРД, Габороне (Ботсвана)

г-жа Тина Соммер, Европейский союз малых предприятий, Брюссель (Бельгия).
