



**Конференция Организации
Объединенных Наций
по торговле и развитию**

Distr.: General
11 February 2013
Russian
Original: English

Совет по торговле и развитию
Совещание экспертов по оценке влияния
государственно-частного партнерства
на торговлю и развитие в развивающихся странах
Женева, 26–28 марта 2013 года
Пункт 3 предварительной повестки дня
Оценка влияния государственно-частного партнерства
на торговлю и развитие в развивающихся странах

**Государственно-частное партнерство в целях
поощрения участия малых и средних
предприятий в глобальных цепях
приращения стоимости**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Государственно-частные партнерства (ГЧП) могут играть важную роль в обеспечении того, чтобы участие в глобальных цепях приращения стоимости (ГЦПС) способствовало устойчивому росту и развитию в развивающихся странах. ГЧП могут стимулировать развитие местного производственно-сбытового потенциала малых и средних предприятий (МСП) развивающихся стран и их потенциала в плане приращения стоимости, для того чтобы эти предприятия могли войти в состав ГЦПС и эффективно развиваться в качестве их звеньев. Цель настоящей записки – выявить конкретные пути и способы, посредством которых ГЧП с участием транснациональных корпораций (ТНК) могут содействовать решению этой задачи в развивающихся странах, в том числе посредством развития инфраструктуры и установления связей между местными производителями и глобальными производственно-сбытовыми цепями, в частности в сельскохозяйственном и сырьевом секторах, с целью извлечь уроки для разработки политики. В этой записке обсуждаются также способы, с помощью которых ГЧП могут содействовать обеспечению социальной ответственности корпораций (СОК) и всестороннему учету гендерного фактора в рамках ГЦПС. В ней приводится подробное описание передовой практики, основывающейся, в частности, на опыте осуществляемой ЮНКТАД программы развития деловых связей.

Содержание

	<i>Стр.</i>
Введение	3
I. Структура глобальных цепей приращения стоимости и их влияние на торговлю	4
II. Содействие развитию производственно-сбытового потенциала и участию малых и средних предприятий в глобальных цепях приращения стоимости	5
III. Различные виды государственно-частных партнерств и их роль в интеграции малых и средних предприятий в глобальные цепи приращения стоимости	8
IV. Обеспечение социальной интегрированности глобальных цепей приращения стоимости	14
A. Гендерные вопросы	15
B. Социальная ответственность корпораций	18
V. Принципиальные выводы и вопросы для обсуждения	19
Библиография	24

Введение

1. Термин "государственно-частное партнерство" (ГЧП) может употребляться применительно к любому механизму сотрудничества между государственными, частными и некоммерческими субъектами или учреждениями. Объединение государственных и частных ресурсов в структуре ГЧП может обеспечить приращение стоимости в рамках конкретного процесса за счет сравнительных преимуществ каждого из партнеров.

2. Изначально ГЧП создавались преимущественно в целях реализации инфраструктурных проектов, однако в последние годы развивающиеся страны стали проявлять заинтересованность в значительном расширении охвата сотрудничества государственного и частного секторов, о чем свидетельствуют соответствующие заявления, сделанные на высоком уровне, в частности Совместное заявление о расширении и укреплении государственно-частного сотрудничества, принятое на проведенном в 2011 году в Пусане Форуме высокого уровня по эффективности помощи.

3. Создание ГЧП с участием местных филиалов ТНК может играть важную роль в формировании местного производственно-сбытового потенциала малых и средних предприятий (МСП) в развивающихся странах и их потенциала с точки зрения приращения стоимости, обеспечивая тем самым, чтобы прямые иностранные инвестиции (ПИИ) способствовали вовлечению местных предприятий в ГЦПС. Как правило, МСП в развивающихся странах сталкиваются с двойной проблемой в связи с участием в этих цепях: они не имеют достаточного производственно-сбытового и технологического потенциала, чтобы соответствовать стандартам и требованиям ТНК, а также испытывают такие практические трудности, как недостаточная степень развития транспортной инфраструктуры и высокие расходы на электроэнергию, что влияет на их производственные затраты. Кроме того, МСП зачастую имеют ограниченные возможности для налаживания эффективных связей в пределах той или иной международной сети. Создание ГЧП в состоянии помочь в решении этих проблем, а также способствовать повышению эффективности управления ГЦПС и совершенствованию применимых к ним стандартов СОК.

4. В этой проблемной записке освещаются различные варианты и вопросы, которые могут рассматриваться директивными органами в контексте установления партнерских связей с частным сектором, причем не только в высокотехнологичных отраслях промышленности, которые обычно ассоциируются с ГЦПС, а во всех секторах, включая базовые отрасли, сельское хозяйство, а также сырьевой и инфраструктурный секторы. В главе I проанализировано влияние ГЦПС на экспорт развивающихся стран. В главе II рассматриваются трудности, с которыми сталкиваются отечественные МСП в контексте участия в этих цепях, и возможности для такого участия. В главе III освещаются различные модели использования ГЧП в целях наращивания потенциала малых и средних предприятий для участия в этих цепях. В главе IV анализируется потенциал ГЧП с точки зрения преодоления трудностей в обеспечении более эффективного учета гендерной проблематики и политики СОК в контексте ГЦПС. В главе V приведены принципиальные выводы и вопросы для дальнейшего рассмотрения участниками совещания экспертов.

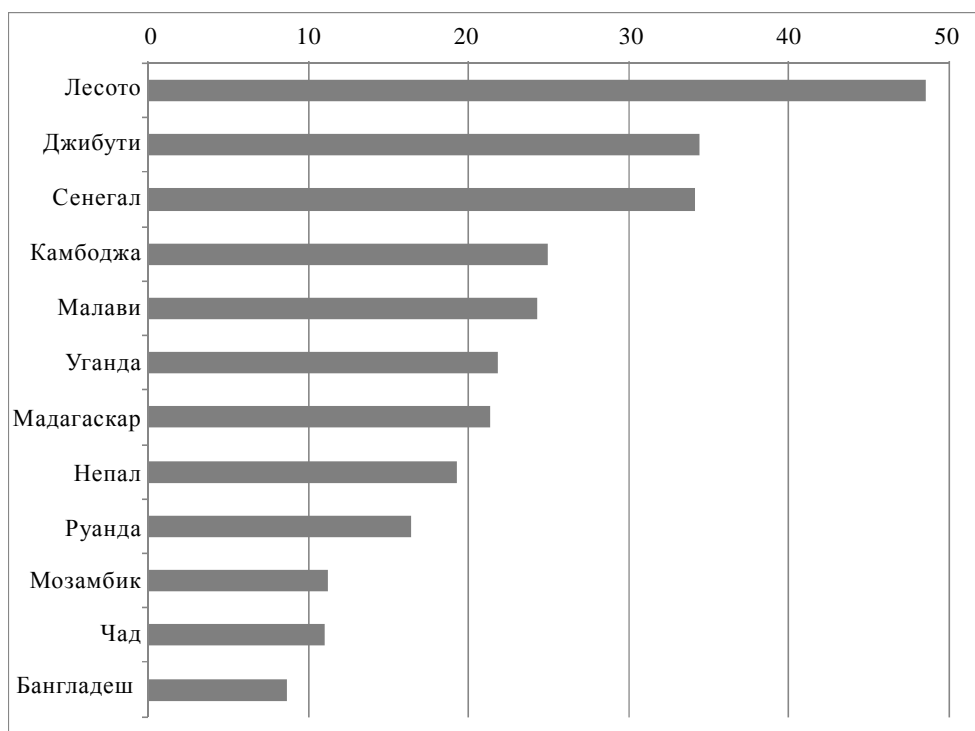
I. Структура глобальных цепей приращения стоимости и их влияние на торговлю

5. ГЦПС включают в себя все задачи и виды деятельности, выполняемые предприятиями и работниками в различных странах мира, для того чтобы довести продукт или услугу от концепции до конечного пользователя. ГЦПС являются полезным инструментом для оценки рыночных и стратегических препятствий на пути интеграции той или иной страны в мировую экономику. Анализ ГЦПС стала отводиться более важная роль по мере того, как предприятия в ряде отраслей постепенно начали "дробить" свои производственные цепи на отдельные задачи и виды деятельности, которые могут выполняться в разных местах; к типичным примерам относятся электронная промышленность, автомобилестроение и машиностроение. Таким образом, звенья ГЦПС традиционно включают в себя концептуализацию, разработку, производство, маркетинг, распределение, розничную продажу, научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР), т.е. весь комплекс операций вплоть до удаления отходов и вторичной переработки. Участие страны в ГЦПС измеряется как степень осуществления указанных видов деятельности в пределах ее экономики, обеспечивающая добавление стоимости после предыдущих звеньев и перенос этой добавленной стоимости к последующим звеньям.

6. Недавние исследования ЮНКТАД, посвященные ГЦПС, и наработки, появившиеся благодаря ее новой базе данных о торговле и инвестициях, обеспечивающих добавленную стоимость, свидетельствуют о том, что ГЦПС охватывают экономическую деятельность во всех секторах, включая первичный сектор, и во всех отраслях промышленности, в том числе в базовых отраслях, которые зачастую преобладают в развивающихся странах. Даже наименее развитые страны используют добавленную стоимость, создаваемую в третьих странах, и включают ее в свой экспорт. Такая добавленная стоимость может создаваться за рубежом при осуществлении видов деятельности, являющихся неотъемлемыми элементами соответствующей цепи (например, производство волокна для пошива одежды), или в других отраслях, в том числе в секторе услуг. Например, при экспорте одежды из Лесото используется добавленная стоимость, созданная в китайской провинции Тайвань (волокна), Индии (вязание), Малави и Ботсване (текстиль), а также добавленная стоимость, созданная в оптовом секторе ряда европейских стран. Созданная за рубежом добавленная стоимость может составлять весьма значительную долю в экспорте развивающихся стран, превышающую 40% даже в некоторых наименее развитых странах (НРС) (диаграмма 1); это подтверждает, что даже наименее развитые страны все шире представлены в ГЦПС.

7. Поскольку ГЦПС охватывают все отрасли и виды хозяйственной деятельности, а также обеспечивают взаимозависимость между участниками цепи, участие в ГЦПС может предоставить местным предприятиям в развивающихся странах возможность налаживать прямые и обратные деловые связи в контексте входящих в ГЦПС взаимообусловленных задач и видов деятельности. Вместе с тем расширение участия в ГЦПС и получение от него максимальной отдачи с точки зрения развития требует развития производственного потенциала, в том числе инфраструктуры, технологий, навыков и ноу-хау. Государственный сектор в партнерстве с частными операторами может сыграть определенную роль в содействии развитию такого производственного потенциала для участия в ГЦПС и преодолении сбоев рыночного механизма, замедляющих это развитие.

Диаграмма 1
**Созданная за рубежом добавленная стоимость в экспорте отдельных
 наименее развитых стран, 2010 год**
 (В процентах)



Источник: UNCTAD (готовится к печати) EORA GVC Database.

II. Содействие развитию производственно-сбытового потенциала и участию малых и средних предприятий в глобальных цепях приращения стоимости

8. Ограниченность производственно-сбытового потенциала является одной из самых распространенных проблем в области развития, препятствующих участию местных компаний и МСП в ГЦПС. Местные предприятия часто оказываются не в состоянии удовлетворить потенциальный спрос международного покупателя, будь то на внутреннем или на внешнем рынке. Факторами ограниченности потенциала предприятий являются, в частности, нехватка финансовых ресурсов, предпринимательских и управленческих навыков, профессиональных знаний и квалифицированного персонала; препятствия, связанные с маркетингом, продукцией и ценовыми барьерами (недостаточная конкурентоспособность цен и трудности в деле соблюдения применимых к продукции стандартов и требований), а также препятствия, связанные с распределением и логистикой (в том числе доступ к информационно-коммуникационным технологиям)¹.

9. В прошлом в сравнительных исследованиях, посвященных конкурентоспособности МСП, внимание обычно акцентировалось либо на отдельных

¹ См. ЮНКТАД (2005 год), Доклад совещания экспертов по укреплению производственного потенциала компаний развивающихся стран путем интернационализации, 5–7 декабря 2005 года (TD/B/COM.3/EM.26/3).

предприятиях, либо на их территориально-производственных объединениях (кластерах), но теперь признается, что взаимоотношения в рамках производственно-сбытовой цепи играют решающую роль, а конкурентоспособность определяется эффективностью не какого-то отдельно взятого предприятия или кластера, а всей цепи. В ГЦПС крупные компании все активнее играют ведущую роль в установлении вертикальных связей со своими местными деловыми партнерами вверх и вниз по производственно-технологической цепочке. Доминирующее положение этих компаний обусловлено спецификой их потенциала, главным образом способностью к инновационной деятельности, созданию брендов или координации всего производственного и/или распределительного процесса. ТНК, обычно выполняющие роль ведущих компаний, постоянно требуют от поставщиков из числа МСП повышения затратоэффективности, качества, эффективности поставок и адаптации производственных процессов. Таким образом, понимание специфики ГЦПС и связанных с ними требований представляет собой главное условие правильной оценки тех проблем и возможностей, с которыми связаны участие и развитие МСП в рамках ГЦПС.

10. В прошлом при налаживании связей с иностранными компаниями правительства принимающих стран опирались на меры более принудительного характера, в частности требования в отношении местного компонента, ограничения в отношении числа менеджеров-иностранцев и даже положения об обязательной передаче технологии. С тех пор в этом подходе произошел сдвиг в сторону взаимодействия с частным сектором, и теперь цель государственной политики состоит в устранении препятствий на пути расширения взаимодействия между иностранными и отечественными компаниями. Эти препятствия включают в себя, с одной стороны, недостаток информации – как у покупателей, так и у поставщиков – о возможностях для налаживания связей, а с другой – недостаток потенциала, т.е. несоответствие между требованиями филиалов иностранных компаний и производственно-сбытовым потенциалом местных компаний.

11. В настоящее время многие страны, находящиеся на различных уровнях экономического развития, по-прежнему применяют требования в отношении местного компонента, несмотря на то, что подобные меры строго ограничены соответствующими соглашениями Всемирной торговой организации. Многочисленные исследования показали, что применение требований в отношении местного компонента не приносит ожидаемых результатов, если оно не увязано с разумной экономической политикой и не подкрепляется эмпирическим анализом. Требования в отношении местного компонента лишь при определенных условиях могут содействовать развитию производственно-сбытового потенциала и укреплению местных МСП, способных конкурировать на международном рынке. Эти условия определяются страновыми, отраслевыми и технологическими факторами. В целом, показатель содержания местного компонента не может быть слишком ограничительным и должен быть увязан с подготовительными программами (см. вставку 1).

Вставка 1. Усиление отдачи от прямых иностранных инвестиций в сфере развития внутренней инфраструктуры на примере строительного сектора Замбии

В Замбии, одном из крупнейших в мире производителей меди, на протяжении последних десяти лет среднегодовой темп прироста валового внутреннего продукта (ВВП) удерживался на уровне почти 6%. В стране наблюдается резкий рост объема государственных и частных инфраструктурных инвестиций в строительство дорог и зданий, стимулом которого послужили главным образом потребности активно развивающегося горнодобывающего сектора. Сектор инфраструктурного строительства, на который приходится почти 10% ВВП в реальном выражении, характеризуется самыми высокими темпами роста в экономике Замбии и привлекает прямые иностранные инвестиции из таких стран, как Китай, Малайзия и Южная Африка.

Вместе с тем в условиях, когда крупные транснациональные строительные компании соперничают друг с другом на масштабных публичных торгах за право строить в Замбии новые автомагистрали, промышленные парки, торговые центры и спортивные стадионы, замбийские строительные подрядчики из числа микропредприятий, а также малых и средних предприятий (ММСП) рискуют быть обойденными стороной. Так, по оценкам одного из замбийских экспертов, на местных подрядчиков из числа ММСП приходится 90% общего числа компаний в этом секторе и лишь 10% стоимости заключаемых в нем контрактов. Испытывая различные затруднения, связанные с модернизацией технологического и управленческого потенциала, и продолжая опираться на устаревшие методы строительства, многие из этих предприятий вынуждены заниматься лишь теми видами деятельности, которые имеют низкую добавленную стоимость, в частности мелкомасштабным жилищным строительством, и оказываются не в состоянии расширить свой профессиональный потенциал и обеспечить рост путем заключения выгодных договоров субподряда с ТНК, получающих львиную долю возможностей и присуждаемых на торгах контрактов в строительном секторе.

Желая укрепить производственный потенциал внутренних подрядчиков, правительство Замбии недавно представило пакет квот в отношении местного компонента в интересах замбийских ММСП, предусмотрев преференциальный режим и определенные минимальные квоты участия в публичных торгах в Законе о расширении экономических возможностей граждан № 9 2006 года и Уставном документе о преференциальном режиме закупок № 36 2011 года. Тем не менее опыт показывает, что требования в отношении местного компонента сами по себе могут быть недостаточными для приобретения предприятиями соответствующих знаний благодаря привлечению ПИИ и налаживанию обратных связей, если они не являются составной частью более широкой целевой стратегии промышленного развития. Если такие требования применяются в защищенной среде, где давление со стороны конкурентов невелико и не может служить стимулом для инвестиций в модернизацию мощностей, они могут сделать функционирование ММСП неэффективным, что обернется для экономики высокими затратами, устаревшими технологиями или невостребованными навыками и в конечном счете принесет больше вреда, чем пользы.

В рамках недавно выдвинутой и рассчитанной на четырехлетний период (2013–2017 годы) инициативы Организации Объединенных Наций по поддержке устойчивости и конкурентоспособности замбийского сектора инфраструктурного строительства ЮНКТАД сотрудничает с местными замбийскими учре-

ждениями, в частности с Агентством развития Замбии, в разработке целевой программы развития деловых связей, которая дополнила бы применяемые в этой стране правила относительно местного компонента, с тем чтобы замбийские подрядчики из числа ММСП приобретали современные строительные навыки в качестве дополнительной отдачи от привлечения ПИИ. Краеугольным камнем этой программы является содействие созданию совместных предприятий и ГЧП между строительными подрядчиками из числа ТНК и замбийскими государственными застройщиками, в частности с Национальным управлением жилищного строительства и Национальным управлением пенсионного обеспечения, в которых местные ММСП могут участвовать в качестве субподрядчиков. ММСП, желающие принять участие в этой программе, обязаны соблюдать строгие требования в отношении производства работ. В обмен на это они будут получать целевую поддержку Агентства развития Замбии и ЮНКТАД.

Источник: UNCTAD (готовится к печати), Creating business linkages in Zambia's green building construction industry.

12. Многие развивающиеся страны стремятся развивать в партнерстве с местными и национальными органами власти цепи приращения стоимости в сельском хозяйстве для повышения продовольственной безопасности и улучшения питания и привлекают частный сектор к управлению производственно-сбытовыми цепями и обработке поставляемых на потребительские рынки продовольственных товаров в целях добавления стоимости. Например, в Нигерии правительство теперь рассматривает сельское хозяйство как экономическую деятельность, в рамках которой производство продуктов питания, их хранение и обработка, а также промышленное производство соединены друг с другом цепями приращения стоимости по принципу "от фермы – до вилки". Поддержку получают как внутренние, так и иностранные инвестиции с акцентом на тех цепях приращения стоимости, где Нигерия имеет сравнительные преимущества. Таким образом, задействование ноу-хау и ресурсов частного сектора посредством создания партнерств может дать более весомые коммерческие результаты и результаты в области развития.

III. Различные виды государственно-частных партнерств и их роль в интеграции малых и средних предприятий в глобальные цепи приращения стоимости

13. Как отмечалось в пункте 3 выше, в последние годы развивающиеся страны стали проявлять заинтересованность в расширении охвата сотрудничества государственного и частного секторов, о чем свидетельствует Совместное заявление о расширении и укреплении государственно-частного сотрудничества (четвертый Форум высокого уровня по эффективности помощи (2011 год), Пусан, Республика Корея), различные двусторонние и многосторонние донорские инициативы и проводимые ведущими вузами исследования². ГЧП могут формироваться в широком круге отраслей и вокруг различных видов деятельности, входящих в цепи приращения стоимости, и могут иногда иметь в своей основе сложные партнерские коалиции, включающие в себя, в частности, учреждения-доноры и НПО (диаграмма 2).

² См., например, Harvard Kennedy School Corporate Social Responsibility Initiative and Business Action for Africa (2011).

Диаграмма 2

Механизмы государственно-частного партнерства в целях содействия участию малых и средних предприятий в глобальных цепях приращения стоимости



Источник: Kindornay and Higgins (2012).

* Международные финансовые учреждения.

14. Так, в Перу проект укрепления потенциала МСП в провинции Сечура является результатом взаимодействия и координации между ИПАЕ (Перуанский институт управления предприятиями), ЮНКТАД, провинциальной муниципией Сечура, торгово-промышленной палатой Сечуры, региональным правительством и горнодобывающей компанией "Миски майо майнинг компани С.А.К.", являющейся филиалом бразильской ТНК "Вали риу доси" (см. вставку 2). В рамках своей политики социальной ответственности "Вали" осуществляет программу "Инова", направленную на укрепление потенциала поставщиков, обеспечивающих местный компонент, и расширение возможностей местных организаций путем создания альянсов в поддержку устойчивого развития.

Вставка 2. Создание государственно-частных партнерств в поддержку устойчивых глобальных цепей приращения стоимости на примере инвестиций в горнодобывающую промышленность Перу

В 2010 году компания "Миски майо майнинг компани С.Р.Л." вложила капитал в "Байовар" – крупный проект добычи неметаллического сырья, в рамках которого будет осуществляться разработка месторождения фосфатов, являющихся основным вводимым ресурсом в производстве различных видов удобрений, переработка концентратов и их экспорт. После четырехлетнего периода строительства горно-обоганительного комплекса этот проект, осуществляемый в районе Сечура одноименной провинции (департамент Пиура), сейчас находится на этапе эксплуатации месторождения.

Этап строительства послужил для местной экономики беспрецедентным стимулом, обеспечив повышение уровня занятости. Это способствовало росту местных предприятий, созданию новых предприятий и привлечению предпринимателей и представителей деловых кругов из самого региона и других районов. В настоящее время горными работами непосредственно занимается порядка 750 рабочих, однако на пике активности в 2008–2009 годах на строительстве ГОК компанией "Вали" было занято до 4 000 рабочих. Вме-

сте с тем, согласно оценкам, непосредственное создание рабочих мест, активизировавшее местный спрос, также косвенно привело к созданию дополнительных рабочих мест в секторе МСП, которые стремятся обеспечивать товары и услуги более высокого качества для удовлетворения этого растущего спроса.

По данным торгово-промышленной палаты департамента Пиура, общий объем инвестиций в регион превысил 1 295 млн. долл., причем 20% этих инвестиций было получено за счет концессий, предоставляемых национальным агентством по стимулированию инвестиций "Проинверсион" на проект "Байовар". Помимо "Вали" в число инвесторов этого проекта входят "Пасифик фосфат" ("Сементос Пакасмайо, С.А.А."), "Хуан Пауло ки, С.А.К." (Перу) и "Америкас петрогаз" (Канада).

В привязке к этим инвестициям был создан социальный фонд в целях финансирования социальных программ для реализации проектов в области устойчивого развития и – в качестве задачи, имеющей первоочередное значение для человеческого развития, – для налаживания предоставления основных услуг в целях уменьшения недоедания среди детей и повышения качества образования, здравоохранения и базового санитарного обслуживания. Второе по важности место отводится реализации производительных проектов, к числу которых, в частности, относятся строительство, техническое обслуживание и ремонт подъездных и сельских дорог, развитие сельскохозяйственной инфраструктуры и базовой телекоммуникационной инфраструктуры, а также развитие цепей приращенной стоимости. Таким образом, если предприниматели и МСП развивают свои навыки и повышают конкурентоспособность, у них есть возможность участвовать в производственно-сбытовой цепи этой горнодобывающей компании путем осуществления коммерческой деятельности и трудоустройства. Планируется, что в конечном итоге к 2017 году проект укрепления потенциала МСП в провинции Сечура, осуществляемый при финансовой поддержке Канадского агентства по международному развитию и ведущей компании, позволит создать на местном уровне дополнительные рабочие места и повысить уровень доходов за счет создания цепи приращения стоимости в рамках проекта разработки фосфатного месторождения "Байовар" путем укрепления потенциала местных хозяйствующих субъектов, поддержки новых предпринимательских инициатив, повышения уровня знаний и навыков местных должностных лиц в целях оказания поддержки начинающим компаниям и укрепления уже существующих предприятий, участвующих в этой цепи.

Источник: ИРАЕ (2013), Proyecto de fortalecimiento de proveedores locales y PYMES de Sechura.

15. Опыт Перу показывает, что ГЧП являются сложными образованиями, внутри которых ведущую роль зачастую играют несколько субъектов. ГЧП могут функционировать в одной отрасли по государственному мандату, а в другой – по линии СОК или финансируемых донорами программ. В недавних исследованиях ГЧП распределяются по категориям в зависимости от участника, выступившего инициатором их формирования (Kindornay and Higgins, 2012). Эти аналитические категории имеют особое значение со стратегической точки зрения, когда необходимо определить цели, круг бенефициаров и заинтересованные стороны этих партнерств, а также в конечном итоге виды стимулирования, которое необходимо обеспечить для их поддержки.

ГЧП, созданные по инициативе государственного сектора

16. Инициаторами создания многих ГЧП являются государственные учреждения. Зачастую эти ГЧП имеют сложную структуру; их участниками являются

правительства развивающихся стран, субъекты частного сектора из развитых и развивающихся стран, научно-исследовательские учреждения и ассоциации частного сектора, и эти ГЧП часто находятся под управлением таких многосторонних механизмов, как руководящие комитеты. Так, ведущий бразильский государственный институт сельскохозяйственных исследований "Эмбрапа" представляет собой интересный пример государственного учреждения, которое активно создает ГЧП как в развитых, так и в развивающихся странах. "Эмбрапа" устанавливает также партнерские связи с ТНК для совместных исследований и разработок в целях создания новых технологий (которые затем становятся доступными для более широкого использования местными МСП), лицензирует защищенные правом собственности сельскохозяйственные технологии таких компаний, как "БАСФ" и "Монсанто", для их включения в собственные продукты, а также выдает лицензии для апробирования и в коммерциализации своих технологий (UNCTAD, 2009).

ГЧП, созданные по инициативе доноров

17. ГЧП обычно являются результатом реализации двусторонних донорских инициатив, направленных именно на создание партнерств. В большинстве случаев доноры имеют конкретную программу или фонд и по существу обеспечивают софинансирование и распределение рисков для инициатив частного сектора, которые, как считается, характеризуются высоким коммерческим риском, но потенциально могут дать значительные положительные результаты в области развития. К числу примеров относятся германская программа "DeveloPPP"³, Программа деловых партнерств Датского агентства по международному развитию⁴, финская программа "Финнпартнершип"⁵ и Альянс в целях глобального развития Агентства Соединенных Штатов по международному развитию⁶. Вместе с тем стоит отметить, что условием реализации многих из этих инициатив является участие отечественных компаний стран-доноров.

ГЧП, созданные по инициативе компаний

18. В некоторых случаях в целях уменьшения расходов на местные закупки или осуществления программ развития потенциала поставщиков активными сторонниками создания ГЧП выступают также сами ТНК. Например, "Шеврон" стала первой западной нефтяной компанией, образовавшей с Казахстаном совместное предприятие "Тенгизшевройл" (ТШО) для разработки месторождения "Тенгиз" в Атырауской области. Правительство Казахстана намерено использовать богатую базу природных ресурсов страны для диверсификации экономики и считает развитие малого предпринимательства одной из ключевых стратегий. Группа ТШО по вопросам развития малого предпринимательства выявляет местные МСП, которые в состоянии поставлять ТШО товары и услуги, и в первоочередном порядке предоставляет им финансовую поддержку, укрепляя потенциал местной обрабатывающей промышленности в плане создания добавленной стоимости. Объем местных закупок ТШО неуклонно растет из года в год, и

³ См. по адресу <http://www.developpp.de/en/index.html> (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).

⁴ См. по адресу <http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships/> (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).

⁵ См. по адресу <http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php> (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).

⁶ См. по адресу <http://idea.usaid.gov/gp/about-gda-model> (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).

в 2010 году на местные казахстанские компании пришлось 68% совокупного объема закупочных расходов⁷.

ГЧП, созданные по инициативе НПО

19. Инициаторами создания ГЧП в целях содействия добавлению стоимости и развитию на местном уровне могут также выступать неправительственные организации, которые активно привлекают ТНК и учреждения государственного сектора к участию в партнерстве в целях совместного принятия мер в области развития. Например, в начале 2009 года Фонд Билла и Мелинды Гейтс обратился к компании "Кока-Кола", представив ей результаты анализа рынка, четко указывающие на экономическую целесообразность развития местного потенциала поставок манго и маракуйи в Кении и Уганде. После 10 месяцев переговоров стороны создали рассчитанное на четырехлетний период партнерство для развития рынка. Фонд финансирует НПО "Техносерв", с тем чтобы она организовывала деятельность фермеров, распространяла среди них новые знания и опыт в области сельского хозяйства и обеспечила их доступ к финансированию. Компания "Кока-Кола" покрывает 50% общей стоимости проекта и обеспечивает рыночную реализацию фруктов. В 2010 году фруктовый сок "Минит мейд манго нектар" стал первым в своем роде продуктом, при изготовлении которого как на экспорт, так и для кенийского рынка использовалось фруктовое пюре на основе местного сырья, полученного от перерабатывающей компании, которая благодаря осуществлению этого проекта смогла модернизировать свою производственную базу. В целом в рамках этого проекта подготовку прошли несколько сотен государственных служащих, занимающихся распространением знаний и опыта среди фермеров, и им было охвачено свыше 50 000 мелких фермеров⁸.

20. Тот факт, что определенные тиражируемые модели ГЧП складываются в качестве оптимальных вариантов для конкретных отраслей независимо от исходного круга инициаторов их создания, является обнадеживающим признаком развития этого вида партнерств. МСП, не имеющие доступа к ГЦПС, и мелкие фермеры, не отвечающие требованиям крупных покупателей сельскохозяйственной продукции, имеют шанс извлечь выгоды из государственно-частных инвестиций в подготовку кадров, развитие инфраструктуры и преобразование корпоративной политики в сфере закупок. Благодаря программам развития производственно-сбытового потенциала мелким фермерам легче объединять свою продукцию с продукцией других производителей для сбыта крупным покупателям, а малому бизнесу легче конкурировать за контракты в рамках производственно-сбытовых цепей и добиваться их получения.

21. Например, в недавнем докладе Африканского фонда для инклюзивных рынков Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) (UNDP, 2012) говорится о так называемой "модели обратной интеграции" в качестве наиболее оптимального подхода для содействия интеграции МСП в ГЦПС в сельскохозяйственном секторе. Обратная интеграция широко рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных средств привлечения мелких фермеров к участию в цепи приращения стоимости. Привлекательность этой модели главным образом заключается в ее бесприоритетности в том смысле, что она позволяет преодолеть большую часть трудностей, испытываемых мелкими фермерами, и способствует устранению "узких мест" – проблемы, с

⁷ См. по адресу http://www.tengizchevroil.com/en/responsibility/kazakhstan_content.asp (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).

⁸ OECD (2011), Project Nurture Case Study, см. по адресу <http://www.oecd.org/aidfortrade/48367101.pdf> (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).

которой сталкиваются предприятия, занимающиеся переработкой сельхозпродукции. Этот подход широко применяется такими ТНК, как "Кока-Кола", "Нестле", "САБМиллер" и "Юнилевер", в партнерстве с учреждениями по вопросам развития, НПО и вспомогательными государственными учреждениями. Компания, занимающаяся переработкой сельхозпродукции, привлекает к сотрудничеству мелких фермеров и помогает им объединяться в группы производителей, в каждой из которых одному из фермеров отводится ведущая роль. Заключаемые контракты содержат положения, касающиеся цены, объема и качества поставляемой продукции. В них четко оговорены функции и обязанности каждого из партнеров. Компания, занимающаяся переработкой сельхозпродукции, обеспечивает для производителей земельные участки, непосредственный рынок сбыта, кредит для закупки вводимых ресурсов и техническую поддержку, а также распространяет среди них соответствующий передовой опыт. Зачастую эта компания предоставляет также фермерам информацию о состоянии рынка и дает им рекомендации относительно того, как ориентировать их производство на удовлетворение рыночных потребностей. Производители обеспечивают земельные площади, рабочую силу, сырье, а иногда и местные знания, которые могут иметь решающее значение для успеха проекта в целом. Участвующие в проекте правительства обеспечивают общественные блага, услуги по распространению опыта и знаний, инфраструктуру и стимулы. Партнеры по развитию иногда предоставляют гарантийные фонды для облегчения процесса реализации проекта и привлекают на договорной основе поставщиков услуг для предоставления мелким фермерам дополнительной технической поддержки. Эта модель обеспечивает наибольшую отдачу, когда, сталкиваясь с трудностями при осуществлении своей деятельности, стороны стремятся найти решение, которое обеспечило бы их конкурентоспособность и продуктивность. Правительства и доноры принимают меры стимулирования, ориентированные на получаемые фермерами доходы, уплачиваемые предприятиями налоги и экономическое развитие сельских районов.

22. ЮНКТАД успешно применяла эту модель на протяжении нескольких лет по линии своей программы развития деловых связей, в рамках которой, например, удалось охватить тысячи фермеров – производителей ячменя в Уганде и Мозамбике и наладить их сотрудничество с учреждениями этих стран по поддержке государственных инвестиций – Угандийским управлением по вопросам инвестиций и Центром поддержки инвестиций – и местными филиалами компании "САБМиллер". В результате реализации этой программы МСП в Уганде сумели удвоить чистую рентабельность продаж и количество рабочих мест, а в Мозамбике благодаря налаженному партнерству годовой доход участвовавших в этой программе фермеров увеличился более чем в два раза (UNCTAD, 2011b).

23. Формирование ГЧП может способствовать интеграции МСП в ГЦПС через развитие инфраструктуры. Это отчетливо проявляется на примере сельскохозяйственного и сырьевого секторов. Существует множество областей инфраструктуры, состояние которых имеет последствия для осуществления хозяйственной деятельности. Например, в условиях отсутствия надежного электроснабжения некоторые компании вынуждены использовать относительно дорогостоящие генераторы, и им трудно обеспечивать хранение скоропортящихся продуктов или эффективное управление запасами, если их складское хозяйство не удовлетворяет соответствующим требованиям. Кроме того, нехватка дорог, неприспособленность портовой инфраструктуры и недостаточная степень развития телекоммуникационных сетей не только усугубляют логистические проблемы, но и подрывают способность компаний соблюдать сложившиеся на удаленных рынках условия спроса в целях экспорта товаров и услуг.

24. Хотя участие частного сектора может освободить правительства от необходимости идти на крупные капитальные затраты, оно вместе с тем сопряжено с повышенными требованиями в отношении институционального потенциала правительственных органов, которым надлежит осуществлять регулирование сектора, следить за соблюдением частными партнерами своих договорных обязательств и создать эффективно функционирующее ведомство по вопросам конкуренции в целях недопущения монополистического поведения. Надлежащая, отлаженная система регулирования инфраструктурного сектора может способствовать мобилизации местных и иностранных инвестиций. В контексте сельскохозяйственных и сырьевых цепей приращения стоимости основным фактором конкурентоспособности является доступ к недорогостоящей физической инфраструктуре; это касается, в частности, сельскохозяйственного производства (ирригация, энергоснабжение), эффективной торговли (телекоммуникации) и транспортировки продукции от фермы к месту переработки, а затем ее доставки оптовикам (транспортировка и хранение). Незрелость инфраструктуры может стать для МСП развивающихся стран и мелких фермеров весьма значительным сдерживающим фактором и заставить их отказаться от инвестирования средств в меры повышения производительности и добавления стоимости, в случае если транспортировка их продукции на рынки с более выгодными условиями сопряжена с запредельными расходами или если дорожные условия и условия хранения приводят к большому объему транспортных потерь.

25. Существует немало возможностей для более широкого задействования моделей ГЧП в развитии инфраструктуры в сельскохозяйственных и сырьевых секторах (UNCTAD, 2008). Трудность всегда состоит в том, чтобы определить, когда и где формирование ГЧП позволит создать добавленную стоимость и какие финансовые и институциональные механизмы являются наиболее оптимальными для такого сотрудничества (Warner and Kahan, 2008). Например, в Нигерии Министерство сельского хозяйства и Центральный банк совместно обеспечивают функционирование основанной на мерах стимулирования системы управления рисками сельскохозяйственного кредитования. Эта система призвана повысить эффективность функционирования сельскохозяйственных производственно-сбытовых цепей для повышения уверенности банков в отношении соответствующих инвестиций и предусматривает технические и финансовые стимулы, с тем чтобы эти банки активнее предоставляли кредиты. Во избежание дорогостоящих ошибок директивным органам следует с самого начала разработать концепцию развития ГЧПС при оценке возможностей для государственно-частного инвестирования в развитие нематериальной и материальной инфраструктуры для обеспечения того, чтобы соответствующие проекты являлись востребованными и открывали доступ к глобальным производственным и распределительным сетям.

IV. Обеспечение социальной интегрированности глобальных цепей приращения стоимости

26. Участие в ГЧПС влечет за собой изменения. Например, в контексте сельского хозяйства эти изменения могут быть связаны с переводом систем производства, опирающихся на опыт коренных народов или местные знания, на процессы, в которых основную роль играют технические знания ведущей компании, в целях обеспечения соответствия международным стандартам и потребительским предпочтениям. Системы маркетинга зачастую перестают ограничиваться разрозненными контактами и приобретают вид более надежных и предсказуемых отношений, регулируемых на договорной основе. Для производства

более значительных объемов продукции, удовлетворяющей критериям более требовательных покупателей (и конечных потребителей), фермерам могут понадобиться дополнительные площади и кредиты, а также знания, доверие и сетевые объединения, которые могут облегчать налаживание горизонтально и вертикально интегрированных связей. Для обеспечения соответствия продукции мировым сертификационным стандартам фермерам может потребоваться доступ к земельным и водным ресурсам, а также стабильный и долгосрочный доступ к кредитам для покрытия затрат, связанных с проверками, и накладных расходов.

A. Гендерные вопросы

27. Вышеописанные изменения, благодаря которым мелкие производители могут получить значительные преимущества за счет повышения уровня доходов фермерских хозяйств, могут также повлиять на распределение ролей между мужчинами и женщинами и гендерные отношения. Например, внедрение новых технологий и методов ведения сельского хозяйства может иметь разные последствия для мужчин и женщин. Некоторые страны пришли к выводу о том, что ресурсосберегающий метод ведения сельского хозяйства, т.е. минимизация обработки почвы, с одной стороны, может освободить некоторых женщин от необходимости выполнения таких видов работы, как прополка, а с другой – заставляет женщин, не имеющих земельных участков, искать возможности для поденного заработка в других местах. Также имеют место случаи, когда по мере расширения рыночных возможностей для сбыта выращиваемых женщинами сельскохозяйственных культур мужчины берут на себя те виды деятельности, которыми ранее занимались женщины, и тем самым ограничивают, например, доступ женщин к земле. Кроме того, процесс перевода рыночных отношений на более официальную основу может иметь свои последствия и для сложившейся в домохозяйствах динамики. Например, тем, кто занимается подрядным сельским хозяйством, может потребоваться банковский счет. Индивидуальные фермеры могут открывать банковские счета на имя зарегистрированного владельца хозяйства, которыми, как правило, являются мужчины. В результате изменения сложившегося в семье порядка у женщины может остаться меньше возможностей для получения доступа к доходам, поскольку теперь этот доступ контролирует ее муж.

28. Гендерные аспекты цепей приращения стоимости в сельском хозяйстве являются особенно сложными, поскольку среди мелких фермеров ориентированное на рынок сельское хозяйство по-прежнему опирается на семейные фермерские хозяйства и семейный труд. Для уменьшения риска маргинализации занятых в этом секторе женщин могут потребоваться стратегические коррективные меры, которые целесообразнее принимать с самого начала в тесном сотрудничестве с корпоративными партнерами. Недавно по Гамбии было проведено комплексное диагностическое исследование, в рамках которого был подготовлен анализ гендерных аспектов производственно-сбытовой цепи, связанной с рыболовством. Поступательное развитие экспорта рыбной продукции в этой стране может привести к делению сектора рыболовства на два сегмента с отвлечением некоторого объема инвестиций из внутреннего сегмента (реализация на внутреннем рынке и сбыт свежей рыбы и продуктов традиционной переработки) в сегмент, ориентированный на экспорт (в частности, поставки свежей и замороженной рыбной продукции в Европейский союз). Такая двойственная структура цепи является потенциально неблагоприятным фактором для женщин, занимающихся мелким промыслом (сушка, копчение и розничная торгов-

ля) и работающих в основном на внутренний сегмент рынка. Она может также оказать общее негативное влияние на положение местного населения. Что касается рекомендаций, то ЮНКТАД, которая провела расширенное диагностическое исследование по вопросам интеграции в области торговли, выявила необходимость в развитии инфраструктуры в интересах мелких промысловиков (в том числе женщин), которые играют крайне важную социально-экономическую роль (обеспечение питания), в специальных схемах кредитования, а также в технической подготовке для расширения имеющихся у женщин знаний и опыта, связанных с оптимальной производственной практикой, технологической обработкой, хранением, обеспечением качества и безопасности рыбной продукции.

29. Во многих случаях женщинам по-прежнему приходится преодолевать серьезные проблемы, затрудняющие их участие в ГЦПС и/или выполнение в рамках этих цепей руководящих функций, в частности:

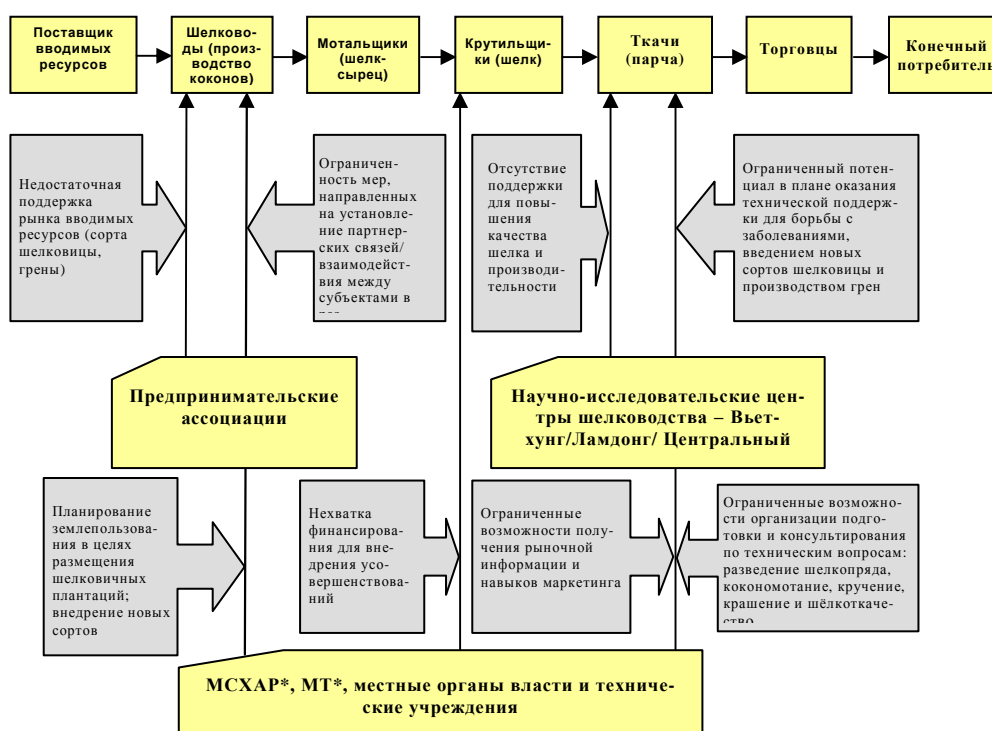
- a) дискриминационный характер законов, политики и учреждений в вопросах доступа к земле, владения собственностью и наследования;
- b) ограниченный доступ к образованию и подготовке, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности;
- c) трудности в деле получения доступа к финансовым средствам и рынкам для сбыта произведенной продукции;
- d) дефицит сетевых контактов, наставников и возможностей для развития лидерских качеств, имеющих решающее значение для успеха в предпринимательской деятельности.

30. Правительства нескольких развивающихся стран приняли решительные меры для преодоления этих трудностей. Например, в 2012 году Министерство по делам женщин и гендерного и общинного развития Зимбабве приняло всеобъемлющую стратегию расширения экономических возможностей женщин на основе анализа цепи создания стоимости в трех ключевых отраслях – сельском хозяйстве, горнодобывающей промышленности и туризме. Признавая необходимость повышения уровня доходов малоимущих сельских жителей во Вьетнаме, особенно сельских женщин-предпринимателей в северных провинциях, и расширения их возможностей в плане трудоустройства, правительство Вьетнама и Организация Объединенных Наций приступили в 2010 году к реализации совместной программы достижения Целей развития тысячелетия, направленной на повышение уровня навыков производителей в рамках пяти цепей приращения стоимости в секторе кустарного производства (см. вставку 3).

Вставка 3. Экологически устойчивые цепи приращения стоимости во Вьетнаме

Совместно осуществляемая Вьетнамом и Организацией Объединенных Наций программа достижения Целей развития тысячелетия под названием "Совместная программа экологически устойчивого производства и торговли для повышения уровня доходов и расширения возможностей для трудоустройства малообеспеченных сельских жителей" опирается на концепцию цепи приращения стоимости в целях формирования более целостных, экологически устойчивых цепей, участие в которых позволяло бы малообеспеченным фермерам, сборщикам и производителям совершенствовать свои навыки и качество продукции и благодаря этому получать доступ к более прибыльным рынкам. В секторе кустарного производства цепи приращения стоимости, являющиеся осо-

бенно важными для целевых малоимущих групп населения и нуждающиеся в модернизации, связаны с производством товаров из бамбука/ротанга, шелководством, производством изделий из морской травы, лакированных изделий и бумаги ручной работы. Среди этих пяти направлений шелководство и производство парчи в провинции Нгеан являются интересным примером реализации в рамках этой программы ряда успешных инициатив, направленных на укрепление потенциала соответствующих учреждений, с тем чтобы они могли содействовать расширению возможностей женских кооперативов, повышению уровня доходов членов кооперативов и их семей, а также созданию для них благоприятных возможностей для получения средств к существованию. Анализ цепей приращения стоимости показал, что в целом подсектор шелководства и производства парчи получал крайне мало поддержки со стороны линейных учреждений, в частности местных органов власти, предпринимательских ассоциаций, институтов агролесоводства или учреждений по содействию развитию торговли, поскольку указанные учреждения не имели конкретной политики в этом отношении.



Источник: <http://www.greentrade.org.vn/mdl/valuechains>.

* МСХАР – Министерство сельского хозяйства и аграрного развития, МТ – Министерство торговли.

Помимо целевых мероприятий, направленных на повышение качества продукции и производительности труда и вывод производителей на международные рынки, были приняты конкретные меры для углубления знаний и навыков руководителей и членов кооперативов, а также потенциала местных вспомогательных учреждений. Благодаря реализации этой программы группа ткачих, возглавляющих текстильный кооператив Хоатиен и принадлежащих к тайскому этническому меньшинству, смогла улучшить свои управленческие и ор-

ганизационные навыки. В результате этого члены кооператива стали чувствовать себя увереннее и активнее отстаивать свою позицию на переговорах; они смогли также выйти на рынки, к которым они ранее не имели доступа в силу малого объема производимой продукции, и достигли эффекта масштаба в плане закупки сырья и сбыта своих товаров. Кооператив получил поддержку в деле участия в международной выставке "Лайфстайл Вьетнам" (<http://lifestyle-vietnam.com/>) в 2011 и 2012 годах, что не только позволило ему осуществлять прямую продажу продукции на выставке, но и, что еще более важно, дало производителям возможность установить контакты с такими международными заказчиками и импортерами, как "Икея".

Еще одним результатом реализации указанной совместной программы стало проведение учебно-просветительных мероприятий, благодаря которым 1 722 фермера смогли углубить свои знания о посевах, культивировании и сборе урожая. В рамках этой же программы 487 фермеров получили больше возможностей для приобретения саженцев за счет функционирования питомников и демонстрационных участков. Хотя для выращивания некоторых культур, в частности ротанговой пальмы, требуется больше времени, меры, принятые к настоящему времени в секторе шелководства, уже дают положительные результаты в соответствующих провинциях. Согласно представленной фермерскими домохозяйствами информации, они ежемесячно получают дополнительный доход в размере порядка 600 000 вьетнамских донгов.

Источник: United Nations, Government of Viet Nam (Viet Nam Trade Promotion Agency) (2012), Taking a Value Chain Approach towards Local Economic Development and Women's Economic Empowerment – A Case Study from Hoa Tien Village, Viet Nam. См. по адресу <http://www.greentrade.org.vn/>.

В. Социальная ответственность корпораций

31. Еще одно изменение сопряжено с введением СОК в ГЦПС в целях обеспечения возможности отслеживания вводимых ресурсов и соблюдения глобальных стандартов и практических принципов. Тем не менее для многих МСП в развивающихся странах, пытающихся стать участниками ГЦПС, соблюдение кодексов СОК является источником дополнительных трудностей. В развивающихся странах поставщики из числа МСП зачастую не имеют достаточного потенциала, ресурсов и знаний, для того чтобы соблюдать требования в отношении СОК, установленные крупными покупателями, и могут быть не допущены к участию в глобальных цепях приращения стоимости, если они окажутся не в состоянии принять коррективные меры. В силу недостаточной координации между компаниями МСП, выступающие в роли поставщиков сразу для нескольких клиентов, вынуждены подвергаться большому количеству в основном избыточных проверок и преодолевать трудности, связанные с необходимостью соблюдения принципов политики в области СОК и закупок, которые иногда противоречат друг другу.

32. Участие в цепях приращения стоимости может быть также сопряжено с другими трудностями; так, своды требований в большинстве случаев содержат положения в отношении поставщиков на начальном уровне цепи поставок и не затрагивают вопросы, связанные с соблюдением требований социального или экологического характера, в контексте более сложных цепей приращения стоимости, где возможности контроля могут быть ограничены. Структура цепей поставок и порядок осуществления деятельности в различных отраслях промышленности являются источником дополнительных трудностей, когда речь идет о

стандартизации сводов требований. Реализацией такой продукции, как какао, кофе, хлопок или пальмовое масло, традиционно занимаются посредники, что препятствует прямому взаимодействию между заказчиком и поставщиком. Опосредованность взаимоотношений и тот факт, что эта продукция не имеет каких-либо отличительных признаков, делают для покупателя определение ее происхождения трудной или невыполнимой задачей. Это особенно характерно для такой продукции, как какао или кофе, поскольку в качестве поставщика в данном случае выступает весьма большое число мелких фермеров.

33. Обеспокоенность потребителей и гражданского общества является фактором растущей важности СОК и способствует ужесточению требований к стремящимся выйти на рынок поставщикам из развивающихся стран. Для выполнения этих требований часто требуется повышение уровня управленческих навыков. Создавая для МСП потенциал, необходимый им для соблюдения международных стандартов, страны обеспечивают своим отечественным производителям более оптимальные условия для получения доступа к ГЦПС и успешного участия в этих цепях.

34. Примером здесь может служить созданная в рамках индустрии моды и косметической и ювелирной промышленности Платформа действий в целях ответственного использования экосистем в качестве источника ресурсов (РЕСП), которая представляет собой инициативу, охватывающую все соответствующие стороны, которые являются участниками ГЦПС в этих отраслях, оказывают на них влияние, осуществляют их регулирование или поддерживают их функционирование. В рамках инициативы РЕСП компании, замыкающие цепь поставок, и МСП на местном уровне наряду с другими ключевыми участниками через ГЧП активно привлекаются к совместному созданию стоимости в масштабах всех производственно-сбытовых цепей в целях совершенствования оперативных процессов и обеспечения устойчивого развития. Одной из наиболее важных функций ГЧП для инициативы РЕСП является создание возможностей для дальнейшего углубления, распространения и передачи знаний по всей цепи приращения стоимости, а также осуществление соответствующих мероприятий по наращиванию потенциала на уровне поставщиков и производителей.

35. В последние годы ГЧП стали играть все более важную роль в контексте инициатив СОК. Объединяя правительства, частный сектор, межправительственные организации, организации гражданского общества и учреждения по вопросам развития, многие из этих партнерств не только охватывают микроуровень, но и оказывают поддержку национальным правительствам в деле внедрения целостной рамочной концепции СОК, что позволяет им принимать активное участие в связанной с СОК деятельности в соответствующих странах (UNCTAD, 2012).

V. Принципиальные выводы и вопросы для обсуждения

36. Ниже приведены принципиальные вопросы, которые могут обсуждаться директивными органами, заинтересованными в поддержке ГЧП в целях обеспечения эффективности ГЦПС и их ведущей роли в контексте устойчивого развития.

37. Сквозные вопросы:

а) для содействия взаимодействию между государственными и частными инвесторами и субъектами торговли и достижения ожидаемых результа-

тов в области развития решающее значение имеет наличие высококачественной институциональной и регулятивной основы;

b) успешное функционирующие ГЧП позволяют задействовать основные сильные стороны всех партнеров ради повышения общей отдачи и эффективности. Директивным органам необходимо рассмотреть пути и методы укрепления взаимодействия и обеспечения дополнительных средств, времени и мер, необходимых для укрепления доверия и взаимопонимания между участниками этих партнерств (Boland, 2012);

c) директивным органам необходимо иметь четкое представление об уровне частных коммерческих рисков, которые они готовы субсидировать через государственное вмешательство, и формировать ГЧП на этой основе, в том числе посредством определения критериев стимулирования и создания соответствующих механизмов контроля и оценки;

d) более активное региональное сотрудничество могло бы способствовать взаимодействию между частным и государственным секторами в разных странах. Более глубокая региональная интеграция способна помочь создать более крупные рынки и тем самым стимулировать инвестиционные и торговые возможности. Региональное сотрудничество может также играть важную роль в обеспечении доступа на рынки через регионально интегрированные инфраструктурные проекты, а также в контексте создания региональных научно-исследовательских учреждений;

e) страны могли бы рассмотреть возможность создания ГЧП в целях повышения эффективности внутренних и региональных транспортных систем, упрощения процедур торговли и модернизации коммуникационной инфраструктуры. Это облегчает оборот товаров и услуг, произведенных на различных уровнях цепи приращения стоимости, а также взаимодействие между всеми заинтересованными участниками ГЧП.

38. Модернизация МСП: ниже сформулированы вопросы, непосредственно касающиеся создания для МСП условий для использования через ГЧП возможностей, открывшихся благодаря ГЦПС.

a) Развитие навыков. Технические и управленческие навыки потенциальных местных поставщиков, а также соответствующий подход к осуществлению предпринимательской деятельности являются необходимыми условиями участия отечественных МСП в ГЦПС. Правительства могли бы поддерживать учебные программы и вкладывать средства в обучение предпринимательской деятельности через такие программы, как осуществляемая ЮНКТАД программа "Эмпретек", для обеспечения отечественных МСП соответствующими навыками в целях ускорения их роста и интернационализации. Учебные программы должны быть конкретно ориентированы на действующие в рамках ГЦПС требования и предусматривать создание центров развития предпринимательства в целях эффективной организации подготовки для представителей таких социально уязвимых групп населения, как женщины и молодежь, и недопущения их маргинализации.

b) Модернизация технологий. Технологические возможности местных компаний являются ключевым фактором, определяющим их способность функционировать в качестве поставщиков для международных компаний. Помимо целевой подготовки по вопросам эффективного применения технологий в различных секторах предпринимательства и производственных процессах, стратегические меры могут включать в себя укрепление сотрудничества между поставщиками и ТНК в рамках программ технологической модернизации. Кроме

того, директивные органы могут рассмотреть возможность создания логистических технологических центров в целях ускоренного внедрения технологий управления ГЦПС, включая использование электронных меток.

с) Качество и стандарты. Соответствие мировым стандартам и международным сертификационным требованиям в отношении качества и параметров процессов становится все более важным вопросом для МСП, которые стремятся участвовать в цепях приращения стоимости, созданных компаниями глобального масштаба. Директивные органы могут рассмотреть возможность принятия мер для повышения осведомленности о международных стандартах и сертификации, а также стимулирования – в сотрудничестве с глобальными корпорациями – учебной подготовки для укрепления потенциала местных МСП, с тем чтобы они были готовы к партнерству с такими корпорациями. Аналогичные требования в части соблюдения стандартов могут быть также распространены на национальные закупки.

д) Финансирование МСП. Ограниченный доступ к финансированию остается одним из главных препятствий для многих перспективных предпринимателей, особенно в развивающихся странах. Многим предпринимателям в этих странах было бы весьма полезно пройти целевую подготовку, связанную с повышением уровня их финансовой грамотности, а также получить возможность доступа к инновационным механизмам, использующим современные банковские технологии. Директивным органам следует также рассмотреть возможность использования государственных гарантийных фондов для обеспечения возможности финансирования участвующих в ГЦПС поставщиков из числа МСП за счет средств частного сектора, в том числе в рамках партнерства с ТНК через такие механизмы, как факторинг. Целесообразно создать специальные программы для женщин-предпринимателей.

е) Связи между ТНК и МСП. Национальные программы развития связей могут являться эффективным инструментом для налаживания долгосрочных отношений между местными поставщиками и крупными компаниями. Обеспечивая учет тех условий, которые являются специфическими для конкретной страны или рынка, а также других важных экономических, культурных и социальных факторов, правительства могут сыграть центральную роль в расширении для отечественных предприятий возможностей в плане функционирования в качестве поставщиков для ТНК и предоставлении отечественным предприятиям доступа на экспортные рынки. В этом контексте постоянный диалог и взаимодействие между государственными учреждениями и частным сектором являются необходимыми условиями стабильности налаженных связей. В первоочередном порядке следует сформировать механизмы поддержки ГЧП, создающие условия для диалога и участия всех ключевых государственных и частных заинтересованных сторон.

ф) Кластеры МСП. Покупателям, действующим на глобальном уровне, легче иметь дело не с отдельно взятыми производителями, а с кластерами МСП. Кроме того, входящие в такие кластеры компании могут совместно обеспечивать эффективность, которая делает их привлекательными для глобальных производителей. Правительства могли бы поддерживать создание промышленных комплексов путем содействия развитию связей между компаниями, а также путем содействия институциональному взаимодействию между вузами, исследовательскими институтами, лабораториями и техническими центрами. Меры в поддержку наставничества и создания сетевых объединений должны быть ориентированы на женщин-предпринимателей.

g) Защита прав интеллектуальной собственности. Большинство местных поставщиков в развивающихся странах не имеют достаточных знаний, возможностей и финансовых ресурсов для защиты и использования своих интеллектуальных активов в полной мере и извлечения всей возможной выгоды от участия в ГЦПС. Директивные органы могли бы рассмотреть возможность принятия мер для повышения осведомленности МСП о правах интеллектуальной собственности, оказания им поддержки в законном приобретении прав использования продуктов интеллектуальной собственности у вузов и научно-исследовательских центров, оказания МСП содействия в регистрации патентов и подготовки для ТНК руководящих принципов справедливого использования прав интеллектуальной собственности МСП.

39. Связанные с СОК вопросы, касающиеся поддержки практики ответственного осуществления деятельности в рамках ГЦПС: путем разработки эффективной стратегической основы для поддержки практики ответственного осуществления деятельности ГЧП с широким кругом участников в состоянии помочь отечественным компаниям, в частности МСП, в соблюдении требований СОК, предъявляемых глобальными покупателями, и в обеспечении социально и экологически ответственного корпоративного поведения. Варианты политики для эффективного продвижения стандартов СОК в ГЦПС через государственно-частные партнерства могут включать в себя:

a) всесторонний учет вопросов СОК в программах развития отечественных предприятий при активном участии национальных правительств и партнеров из числа ТНК;

b) предоставление МСП оперативной методической помощи, связанной с соблюдением международных стандартов, при поддержке международных организаций и частных партнеров ТНК;

c) создание многосторонних партнерств, с тем чтобы побудить ТНК согласовать своды требований в отношении СОК на отраслевом уровне и упорядочить процедуры их применения.

40. Участвующим в работе совещания экспертам рекомендуется также обсудить следующие вопросы, касающиеся роли ГЧП в обеспечении того, чтобы участие в ГЦПС способствовало устойчивому росту и развитию:

a) Каковы основные факторы производственно-сбытового характера, сдерживающие развитие местных компаний в развивающихся странах? Какое воздействие они оказывают на экспорт и ПИИ? Какова передовая практика в деле преодоления этих проблем?

b) По каким направлениям политики развития предприятий и инвестиционной политики целесообразнее всего обеспечить предоставление технической помощи в целях создания для корпораций стимулов для оказания содействия местным предприятиям в укреплении потенциала?

c) Каковы соответствующие и сопоставимые показатели, при помощи которых можно оценить наращивание местного производственно-сбытового потенциала МСП развивающихся стран и их потенциала в плане добавления стоимости? Какими источниками статистической информации следует пользоваться для получения достоверных данных о тенденциях и показателях эффективности политики, благоприятствующей созданию ГЧП, с точки зрения интеграции отечественных МСП в ГЦПС?

d) Какова передовая практика в области распространения практических принципов СОК во всех производственных звеньях ГЦПС и как обеспе-

чить отечественным поставщикам из числа МСП возможности для соблюдения международных стандартов? Какую роль в этом контексте могут играть ГЧП?

е) Каким образом ГЧП могут обеспечить всесторонний учет гендерной проблематики и расширение возможностей участия женщин в ГЦПС?

Библиография

Boland W (2012). An analysis of the hidden variables influencing the challenges and opportunities of implementing R&D and value-chain agricultural public-private partnerships in the developing world. Report prepared for the Syngenta Foundation and the Canadian International Development Research Centre. См. по адресу: <http://www.idrc.ca/EN/Documents/PPP-March-2012-Boland.pdf> (дата последнего посещения – 7 февраля 2013 года).

Fourth High-Level Forum on Aid Effectiveness (2011). Expanding and Enhancing Public and Private Cooperation for Broad-based, Inclusive and Sustainable Growth. 29 November to 1 December, Busan, Republic of Korea.

Harvard Kennedy School Corporate Social Responsibility Initiative and Business Action for Africa (2011). *Business Partnerships for Development in Africa: Redrawing the Boundaries of Possibility*. См. по адресу: http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/BAAREport_2010.pdf (дата последнего посещения – 7 февраля 2013 года).

Kindornay S and Higgins K (2012). Models for trade-related private sector partnerships for development. Preliminary report. Governance for Equitable Growth Program, the North-South Institute. См. по адресу: <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/11/2012-Models-for-Trade-Related-Private-Sector-Partnerships-for-Development.pdf> (дата последнего посещения – 7 февраля 2013 года).

UNCTAD (2008). *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. United Nations publication. UNCTAD/WIR/2008. Sales no. E.08.II.D.23. New York and Geneva.

UNCTAD (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. United Nations publication. UNCTAD/WIR/2009. Sales no. E.09.II.D.15. New York and Geneva.

UNCTAD (2010a). *Creating business linkages: A policy perspective*. United Nations publication. UNCTAD/DIAE/ED/2009/1. New York and Geneva.

ЮНКТАД (2010b). Развитие партнерских связей между государственными и частными инвесторами в целях развития. TD/В/С.П/МЕМ.3/8. Женева. 23 ноября.

UNCTAD (2011a). *World Investment Report 2011: Non-equity Models of International Production and Development*. United Nations publication. UNCTAD/WIR/2011. Sales no. E.11.II.D.2. New York and Geneva.

ЮНКТАД (2011b). Политика развития технологий, инновационной деятельности и предпринимательства в интересах малоимущих. TD/В/С.П/МЕМ.1/12. Женева, 8 ноября 2011 года.

UNCTAD (2012). Corporate social responsibility in global value chains. См. *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. United Nations publication. UNCTAD/WIR/2012. Sales no. E.12.II.D.3. New York and Geneva. p. 93–94.

UNDP (2012). *The Roles and Opportunities for the Private Sector in Africa's Agro-food Industry*. UNDP African Facility for Inclusive Markets. UNDP. Johannesburg.

Warner M and Kahan D (2008). Market-oriented agricultural infrastructure: Appraisal of public-private partnerships. ODI Project Briefing #9. См. по адресу:

<http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/837.pdf> (дата последнего посещения – 6 февраля 2013 года).
