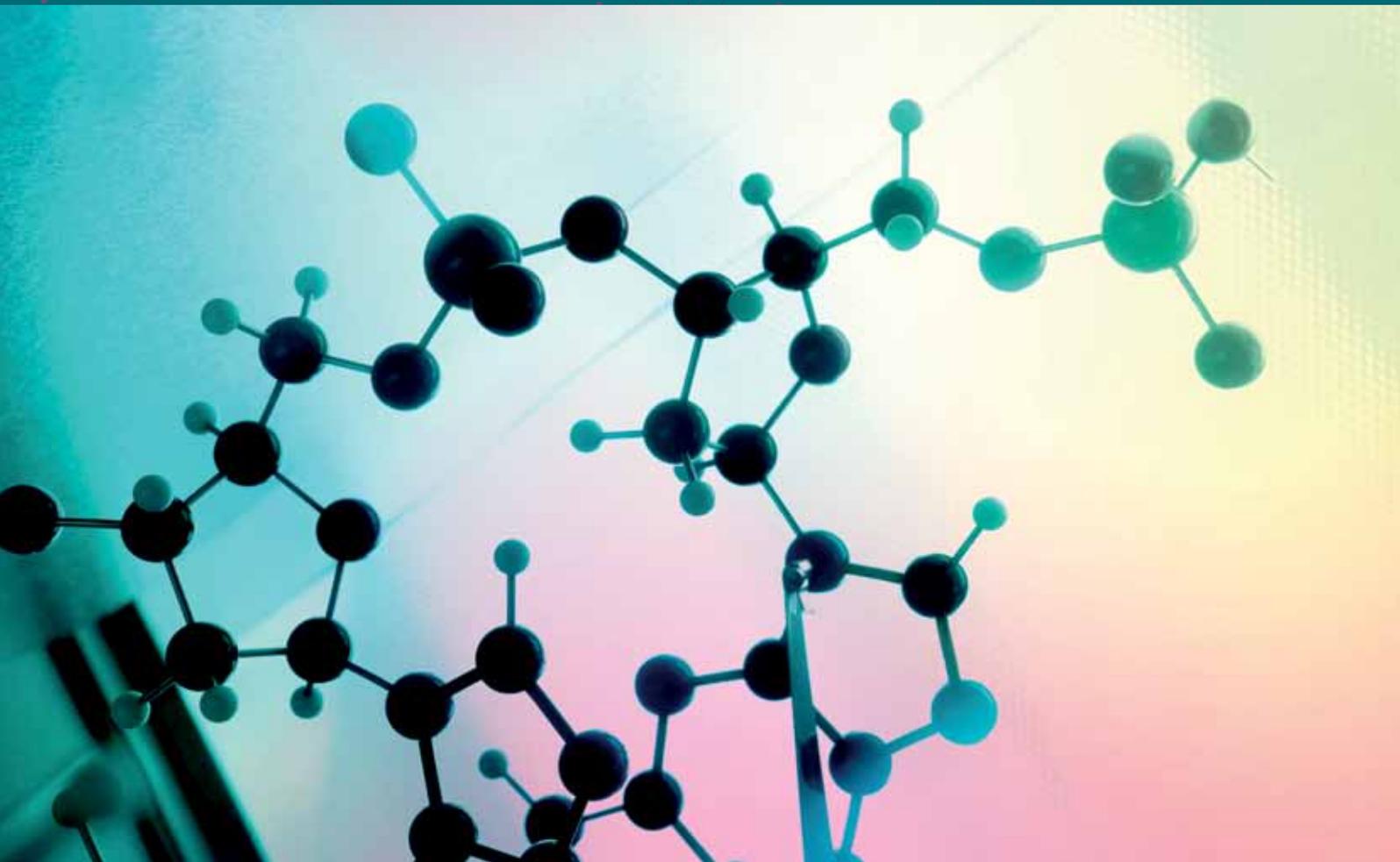


## Основные положения

---

# Создание связей, конкуренция и переменны для инклюзивного роста



© Международный торговый центр, 2015 г.

Международный торговый центр (ИТЦ) — совместное агентство  
Организации Объединенных Наций и Всемирной торговой организации.

**Адрес:** ITC  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Geneva, Switzerland

**Почтовый адрес :** ITC  
Palais des Nations  
1211 Geneva 10, Switzerland

**Телефон :** +41-22 730 0111

**Факс:** +41-22 733 4439

**Эл. почта:** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

**Веб-сайт:** <http://www.intracen.org>

## Основные положения

---

Создание связей, конкуренция и  
перемены для инклюзивного роста

# Содержание

---

Часть I. МСП и мировые рынки: отсутствующее звено для инклюзивного роста.....	1
1. Понимание МСП.....	1
2. Почему так важен «средний» сегмент.....	2
3. МСП — отсутствующее звено для инклюзивного роста.....	3
4. Участие в международных производственно-сбытовых цепочках.....	4
5. Элегантный выход на международный уровень: критически важное значение конкурентоспособности.....	6
6. Решение проблем интернационализации.....	9
7. Небольшие, но многочисленные: использование ресурсов, создание связей.....	12
8. МСП и международные инициативы по политикам.....	13
Часть II. Конкурентоспособность МСП: начальная оценка.....	15
Прогноз конкурентоспособности малого и среднего бизнеса 2015: специальные статьи.....	19
Профили стран.....	19
Лидеры общественного мнения.....	20
Примеры из практики.....	20

# Основные положения

---

**МСП — отсутствующее звено для инклюзивного роста.** На долю МСП приходится приблизительно 60–70 % от общего числа занятых. Зарплата, выплачиваемая МСП, значительно ниже по сравнению с окладами в крупных компаниях. Это в основном связано с тем, что производительность таких предприятий ниже, чем у крупных компаний. Решение проблемы «разрыва в производительности» очень важно для достижения инклюзивного роста. В этом отчете утверждается, что для повышения производительности компании должны устанавливать связи друг с другом, конкурировать и меняться.

## Часть I. МСП и мировые рынки: отсутствующее звено для инклюзивного роста

---

### 1. Понимание МСП

---

*МСП создают значительное количество рабочих мест, и на них приходится значительная доля ВВП и экспорта*

МСП составляют подавляющее большинство среди коммерческих компаний. В целом в мире на долю МСП приходится более чем 95 % от общего числа компаний, приблизительно 50 % ВВП и 60–70 % рабочих мест, если учитывать официальные и неофициальные МСП. Общее количество МСП составляет 420–510 млн, причем 310 млн приходится на развивающиеся рынки.

#### *Множество форматов и размеров*

Термин «МСП» охватывает широкий ряд понятий, которые различаются в зависимости от таких факторов, как страна, географический регион, уровень развития и бизнес-культура. Даже в пределах одной страны в это понятие может вкладываться разный смысл, а иногда такое явление может просто отсутствовать. Кроме того, само понятие часто связано с национальными программами по поддержке и другими регуляторными требованиями, что затрудняет выработку единого определения.

#### *Размер компании и структура экономик*

Значение сектора МСП менялось со временем, отражая влияние технологического развития, меняющихся рыночных условий и растущего уровня жизни.

До начала промышленной революции производством в основном занимались предприятия, которые сегодня мы бы отнесли к категории МСП. Небольшие мастерские и самозанятые фермеры нанимали несколько человек и производили индивидуальную продукцию. По мере развития промышленной революции размеры компаний стали постоянно увеличиваться. Например, среднее количество рабочих в хлопковых компаниях в Манчестере (Англия) более чем утроилось за период 1815–1841 гг. Этот рост был связан с интеграцией и появлением национальных рынков, которые служили важными источниками спроса, поощряя производство крупных объемов товаров. Технологические инновации и механизация способствовали радикальным изменениям в способах производства. Появление фабрик часто требовало высокого уровня капитальных инвестиций, что заставляло компании расширяться, добиваясь экономии благодаря объему производства. Эти тенденции — реорганизация производства, а также увеличение размера компаний — сохранились и в XX столетии.

Начиная с 1970-х годов ситуация начала меняться. Тенденция к увеличению количества рабочих мест и доли добавленной стоимости в крупных компаниях сменилась на обратную в ряде стран ОЭСР. Кроме того, МСП стали рассматриваться как источники оперативных инноваций и рабочих мест. Эта тенденция частично подкреплялась желанием передать на сторону неключевые направления деятельности, что позволяло компаниям, в свою очередь, сосредоточиться на ключевых направлениях: это дало возможность создавать горизонтальные (кластеры) и вертикальные (производственно-сбытовые цепочки) производственные системы.

Хотя этот исторический опыт интересен, он также может быть полезен при анализе тенденций в ближайшем будущем. В то время как за последние десятилетия усилились интеграция и расширение рынков, могут снова сложиться условия, благоприятные для крупных компаний. С другой стороны, факторы, такие как информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), создают условия, которые могут способствовать вторичному появлению МСП. Распространение ИКТ привело к возникновению такого явления, как «рожденные глобальными» МСП, которые с самого начала коммерческой деятельности продают или планируют продавать свои товары клиентам по всему миру, используя электронные платформы, размывая традиционные границы процесса интернационализации.

## 2. Почему так важен «средний» сегмент

---

### *Сложности роста*

Подавляющее большинство МСП в развивающемся мире — это микропредприятия, в штате которых числится меньше десяти сотрудников. Во многих экономиках частный сектор делится на два сегмента: малый — часто очень маленький — бизнес, с одной стороны, и несколько очень больших предприятий, с другой стороны. Это явление называют «отсутствующее среднее звено». В основном это объясняют тем, что малые предприятия имеют мало стимулов для роста, так как налоговое законодательство для них неблагоприятно и им сложно найти финансовые ресурсы, после того как они выходят на средний уровень.

### *Сбалансированное распределение компаний по размерам стимулирует конкуренцию*

Наличие нескольких крупных игроков со значительной долей рынка обычно делает экономику менее динамичной, особенно если малые предприятия слишком маленькие, чтобы бросить вызов крупным игрокам на рынке и лоббировать политические реформы. В свою очередь, сбалансированное распределение компаний по размерам стимулирует конкуренцию в экономике и позволяет большему количеству компаний конкурировать также и на международных рынках.

## 3. МСП — отсутствующее звено для инклюзивного роста

---

### *МСП обычно менее производительны, чем крупные компании...*

Из специализированной литературы хорошо известно, что — как в теории, так и на практике — более крупные компании более производительны, имеют больше возможностей для экспорта и предлагают более высокие оклады. Однако мало кто знает о том, что разрыв в производительности между малыми и крупными компаниями обычно более выражен в развивающихся странах, чем в странах с развитой промышленностью. В Германии производительность малых компаний составляет приблизительно 70 % от производительности крупных компаний. В свою очередь, в Аргентине производительность малых компаний составляет менее чем 40 % от производительности крупных предприятий; в Бразилии этот

показатель составляет менее чем 30 % (ОЭСР-ЭКЛАК, 2013). В некоторых странах разрыв в производительности между малыми и крупными предприятиями даже больше: например, было установлено, что в Индии компании со штатом более 200 сотрудников работают в десять раз производительнее компаний со штатом 5–49 сотрудников.

*...и, как результат, платят меньшие оклады*

На долю МСП приходится значительная часть от общего числа занятых. Они трудоустраивают даже большую долю среди наиболее уязвимых групп рабочей силы, т. е. менее опытных и менее образованных работников из бедных семей. В связи с более низкой производительностью МСП обычно также предлагают меньшие оклады. Это частично связано со сферами, где обычно работают МСП: это сферы с низкой добавленной стоимостью, значительными трудозатратами и низкой производительностью.

*Возможности для значительного инклюзивного роста появятся, если будет преодолен разрыв в производительности...*

Преодоление разрыва в производительности между МСП и более крупными компаниями в развивающихся странах, вероятно, даст два прямых эффекта: это будет способствовать росту ВВП из-за возросшей производительности МСП, а также позволит увеличить размер окладов в низкооплачиваемом сегменте экономики, что, в свою очередь, позволит более эффективно и справедливо распределять доходы среди населения.

Последний эффект указывает на инклюзивный характер потенциала роста, который возникает в результате роста производительности МСП. Вероятно, последствия выйдут за рамки непосредственного повышения доходов бедных слоев населения. Более высокие оклады для работающих женщин, вероятно, окажут благоприятный эффект на экономику в целом, так как известно, что женщины в развивающихся странах более склонны, чем мужчины, инвестировать в свои семьи и общины, где они живут, что положительно влияет на общее состояние страны.

*...например, путем интернационализации, так как международные компании более производительны*

Издавна понятно, что компании, работающие на международных рынках, обычно платят более высокие оклады, нанимают больше людей и демонстрируют более высокие уровни производительности. Только наиболее производительные и крупные компании могут выйти на международный уровень, так как они могут позволить себе связанные с этим затраты, например капитальные расходы, которые требуются для соблюдения регуляторных норм или для поиска доходных рынков и надежных партнеров. В то же время интернационализация может повысить конкурентоспособность, так как компания приобретает необходимый опыт и сталкивается с более строгими требованиями к качеству, более совершенными технологиями и более жесткой конкуренцией. Интернационализация позволяет добиться значительных преимуществ, при условии что компания имеет для этого необходимые ресурсы.

## **4. Участие в международных производственно-сбытовых цепочках**

*Ступеньки к интернационализации*

Список потенциальных преимуществ для МСП в результате участия в международных производственно-сбытовых цепочках (МПСЦ) включает множество пунктов. На макроуровне появляются возможности для создания новых рабочих мест, повышения доходов, улучшения условий работы и диверсификации производственного и экспортного портфеля. На микроуровне МПСЦ могут помочь расширить доступ к финансированию, сократить время на

освоение новой продукции, сократить производственные простои, уменьшить складские запасы, улучшить качество продукции и клиентской поддержки, ускорить внедрение инноваций и уменьшить риски.

Шансы МСП на начало экспортных поставок увеличиваются, когда они участвуют в местных и международных производственных цепочках. В исследовании итальянских компаний было установлено, что вероятность экспорта для компаний со штатом 1–9, 10–49 и 50–249 сотрудников возрастала соответственно на 98 %, 34 % и 34 %, если они участвовали в цепочке поставок. Это показывает, что особенно малые компании могут извлечь пользу от снижения начальных затрат и экономии на повышении объемов благодаря участию в МПСЦ.

### *Импорт промежуточных продуктов также способствует повышению производительности*

Кроме того, компании, которые уже экспортируют, могут извлечь пользу из участия в МПСЦ, так как доступ к более технологичному импортированному промежуточному сырью позволяет улучшить качество конечной продукции и повысить эффективность экспорта. Например, было продемонстрировано, что влияние экспорта на производительность и доходность тунисских компаний усиливалось, если компании также импортировали промежуточные продукты. Этот вывод соответствует результатам практической деятельности на уровне компаний: импорт промежуточных продуктов повышает качество и количество экспорта, что, в свою очередь, еще больше увеличивает производительность. Действительно, такой импорт сырья может стать эффективным каналом для распространения технологий, в частности, это может стимулировать инновации, связанные с продуктами и процессами. Международные ведущие компании в составе цепочки получают мотив улучшать продукты и процессы своих поставщиков.

### *Участие в МПСЦ не гарантирует более высоких экономических показателей*

Участие в МПСЦ никоим образом не гарантирует более высоких экономических показателей. Степень, насколько компаниям может удастся получить эти преимущества, в основном зависит от их положения в производственно-сбытовой цепочке и их потенциала продвижения вверх по этой цепочке. Понятно, что компания может застрять в сегменте производственной цепочки с низкой добавленной стоимостью, например базовой сборки или добычи ресурсов. Таким образом, компания сможет получать только ограниченную долю ренты и доходов в рамках цепочки. МСП в развивающихся странах обычно включаются в МПСЦ, участвуя именно в таких видах деятельности. Хотя это может сначала улучшить статические показатели в таких сферах, как трудоустройство и производительность, в то же время это может затормозить динамическое развитие, если компании не удастся

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5\\_22966](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_22966)

