



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ КОМИССИЯ ДЛЯ АЗИИ И ТИХОГО ОКЕАНА

Комитет по торговле и инвестициям

Первая сессия
4-6 ноября 2009 года
Бангкок

ВЫЖИВАНИЕ И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

(Пункт 9 предварительной повестки дня)

Записка секретариата

РЕЗЮМЕ

Предпринимательский сектор в Азиатско-Тихоокеанском регионе сталкивается в настоящий момент со сложными проблемами в результате быстрого ухудшения общего делового климата в большинстве стран. В данной связи акцент должен быть сделан на совершенствовании национальной политики и стратегий по повышению конкурентоспособности бизнеса в Азиатско-Тихоокеанском регионе в условиях глобального экономического замедления и на поддержке его выживания, оздоровления и дальнейшего развития по мере улучшения положения в глобальной экономике.

В настоящем документе рассматриваются тенденции и вопросы, касающиеся развития предпринимательского сектора, и связанные с конкурентоспособностью бизнеса проблемы и возможности, включая роль социальной ответственности корпораций. В нем излагаются варианты сохранения и повышения конкурентоспособности предпринимательского сектора в ответ на текущий глобальный экономический кризис с особым акцентом на развитии малых и средних предприятий и на роли глобальных и региональных производственно-сбытовых цепей. В настоящем документе также обсуждается роль ЭСКАТО в решении данных вопросов и содействии всестороннему и устойчивому развитию в регионе.

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Стр.</i>
Введение	2
I. ПОКАЗАТЕЛИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА	2
II. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА: ТЕНДЕНЦИИ И ВОПРОСЫ	3
III. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	5
IV. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭСКАТО	6
V. ВОПРОСЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ	7

Введение

1. За основу настоящего документа взята глава 5 издания *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2009* («Доклад о торговле и инвестициях в Азиатско-Тихоокеанском регионе за 2009 год»)¹. В нем дается обзор тенденций и вопросов, касающихся развития предпринимательского сектора, и обсуждаются связанные с конкурентоспособностью бизнеса проблемы и возможности, включая роль социальной ответственности корпораций (СОК). В нем также обсуждаются варианты сохранения и повышения конкурентоспособности бизнеса в ответ на текущий глобальный экономический кризис с особым акцентом на развитии малых и средних предприятий (МСП) и на роли глобальных и региональных производственно-сбытовых цепей. С более детальным обзором и анализом данных вопросов можно ознакомиться в «Докладе».

1. ПОКАЗАТЕЛИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА

2. Конкурентоспособность бизнеса может быть измерена соответствующей долей на рынке, а также уровнями роста, прибыльности и новаторства. Она отражает способность предприятий на устойчивой основе занимать ведущие позиции на рынке и добиваться прибыли в различных обстоятельствах за счет производства товаров и/или услуг в условиях конкурентной борьбы на национальном, региональном или глобальном уровнях. Согласно Докладу о глобальной конкурентоспособности за 2008-2009 годы лишь 20 процентов из 10 наиболее конкурентоспособных стран находятся в регионе ЭСКАТО по сравнению с 60 процентами и 20 процентами соответственно в Европе и Северной Америке².

3. Множество взаимодействующих факторов влияет на конкурентоспособность предприятий. Это включает как внешние, так и внутренние определяющие обстоятельства для каждого предприятия: доступ к рынку, доступ к ресурсам, регулирующие рамки, вспомогательные услуги, потенциал на состязательном рынке, возможность эффективно реагировать на действия конкурентов, способность гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства, а также потенциал по созданию новых рыночных ниш. В дополнение к этим факторам на конкурентоспособности предприятий сказываются прочие общие условия, такие, как наличие природных ресурсов, макроэкономические условия и микроэкономические факторы. Растущая информированность общественности и давление со стороны гражданского общества и потребителей, призывающих вести предпринимательскую деятельность на основе СОК, превращают СОК во все более важный фактор, определяющий выживание и конкурентоспособность бизнеса.

4. Правительства играют ключевую роль в создании благоприятных условий для предпринимательства, содействуя более широкому доступу к рынку и ресурсам и предоставляя действующие в интересах бизнеса регулирующие рамки и вспомогательные бизнес-услуги. Кроме того, содействуя СОК, правительства могут поддерживать предприятия, работающие

¹ United Nations publication, Sales No. E.09.II.F19. Распечатанные копии «Доклада» будут распространены на сессии Комитета. С 10 октября 2009 года доступ к нему также можно будет получить в Интернете по адресу: www.unescap.org/tid/aptir.asp.

² Michael E. Porter and Klaus Schwab, *The Global Competitiveness Report 2008-2009* (Geneva, World Economic Forum, 2008).

в направлении расширения своего вклада во всестороннее и устойчивое развитие.

II. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА: ТЕНДЕНЦИИ И ВОПРОСЫ

5. В течение последнего десятилетия предприятия Азиатско-Тихоокеанского региона, в особенности в его развивающихся странах, добились огромных успехов на глобальных рынках. Из 2 000 ведущих фирм всего мира в 2009 году, рейтинг которых был составлен *Forbes Global 2000*³, 722 приходилось на данный регион (36,1 процента), что существенно выше показателя 2005 года (599 предприятий). Этот скачок превратил регион в место пребывания самого большого числа ведущих предприятий мира. Эти ведущие Азиатско-тихоокеанские предприятия представляют пять секторов бизнеса: банковское дело, финансы, материалы, транспорт и нефтяные/газовые операции. Тем не менее, на регион по-прежнему приходится самое низкое число компаний с устоявшимися потребительскими брендами, за исключением нескольких секторов, таких, как автомобили, электроника и высокие технологии.

6. Хотя предприятия развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона в последнее время расширили свое присутствие на мировых рынках, они по-прежнему составляют лишь незначительную часть элиты делового сообщества: лишь 54 предприятия из развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона вошли в число *Fortune Global 500*⁴ в 2009 году (10,8 процента).

7. Одним из важных явлений в предпринимательском секторе Азиатско-Тихоокеанского региона стало возникновение глобальных и региональных производственно-сбытовых цепей. Производственно-сбытовые цепи обычно координируются ведущим предприятием, традиционно являющимся транснациональной корпорацией, которая обретает мощь за счет контроля за бизнес-факторами, такими, как признание бренда, местные знания и технологии, производственные фонды, каналы распределения и важнейшие вводимые факторы. Глобальные производственно-сбытовые цепи разрослись в результате явлений, сопровождающих процесс глобализации с 80-х годов прошлого столетия. В их число входят либерализация торговли и инвестиций и создание недорогостоящих и быстродействующих логистических систем, а также разработка различных форм информационно-коммуникационной технологии (ИКТ), обеспечивающих возможности для быстрого и эффективного передвижения по всему миру товаров и услуг. Глобальные производственно-сбытовые цепи распространились на сектора автомобилестроения, электроники, производства продуктов питания и тканей/одежды в регионе⁵.

8. Многие региональные предприятия, включая ряд МСП, стали участниками глобальных производственно-сбытовых цепей, предоставляя

³ The *Forbes Global 2000* представляет собой ежегодный рейтинг ведущих 2 000 государственных компаний всего мира, составляемый изданием «Форбс». Этот рейтинг базируется на сочетании четырех имеющихся новейших индексов, а именно индексов продаж, доходов, авуаров и текущей рыночной стоимости.

⁴ The *Fortune Global 500* представляет собой ежегодный глобальный корпоративный рейтинг, составляемый журналом «Форчун» и опирающийся на общий объем доходов.

⁵ ESCAP, *Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters*, Studies in Trade and Investment No. 59 (United Nations publication, Sales No. E.07.II.F2).

товары и услуги в сферах своей конкретной компетенции, зачастую сотрудничая с иностранными инвесторами посредством создания совместных предприятий, стратегических альянсов и других партнерских связей. Глобальные производственно-сбытовые цепи реально изменили суть конкуренции между предприятиями, в основе которой лежало снижение издержек и цен. Конкурентная борьба нового типа уже не ведется между индивидуальными предприятиями, а происходит между региональными или глобальными производственно-сбытовыми цепями, и в ее основе лежит повышение эффективности сетей производства и распределения в целом. В настоящий момент конкурентную борьбу определяет гораздо более широкий круг факторов и на экспортных, и на внутренних рынках, таких, как мощь бренда, способность соответствовать целому ряду строгих глобальных стандартов в отношении товаров и процессов, уровень гибкости и масштабы новаторства, скорость разработки и степень дифференциации, степень надежности и своевременности, а также охват и качество сетей, увязанных с предприятиями как горизонтально, так и вертикально⁶. Принятие принципа СОК предоставляет новую возможность для добавления стоимости и получения преимуществ в конкурентной борьбе.

9. Первоначальные результаты текущего обследования ЭСКАТО в отношении 100 ведущих нефинансовых транснациональных корпораций из развивающихся стран, перечисленных в «Докладе о мировых инвестициях за 2008 год», дают возможность предположить, что лишь некоторые предприятия в регионе разработали получившие глобальное признание бренды и полностью контролируют свои собственные производственно-сбытовые цепи⁷. Многим предприятиям не удалось создать глобальные бренды, и они обычно предпочитали расширять свое участие в глобальных производственно-сбытовых цепях за счет стратегических предпринимательских действий, таких, как вертикальная интеграция, диверсификация, а также слияние и приобретение компаний, включая приобретение иностранных брендов. Лишь очень небольшое число крупных предприятий Азиатско-Тихоокеанского региона оперирует в глобальном масштабе; большинство из них концентрирует внимание на своих домашних и региональных рынках. Другая тенденция 2000-х годов заключалась в том, что некоторые предприятия Азиатско-Тихоокеанского региона, столкнувшись с проблемой высоких цен на сырьевые товары, начали агрессивно приобретать иностранные предприятия, контролирующие доступ к природным ресурсам и другим стратегическим сырьевым товарам.

10. Сохраняются широкие возможности для того, чтобы сделать нормативный климат во многих странах региона более благоприятным для бизнеса: как для того, чтобы сохранять и повышать предпринимательскую конкурентоспособность, так и для привлечения иностранных инвестиций. Помимо слабой базы для бизнеса в целом, предприятия в регионе оказываются в менее благоприятном положении по сравнению со своими партнерами в традиционно экономически развитых державах с точки зрения размеров, управления, секторальных характеристик, уровня контроля и степени развитости технологии. Большинство товарных новшеств (включая различные формы ИКТ и компьютерное оборудование) по-прежнему первоначально внедряется в развитых странах. И наконец, предпринимательский сектор сам по себе по-прежнему недостаточно развит во многих странах Азиатско-

⁶ Ibid.

⁷ United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge* (United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.23).

Тихоокеанского региона. В частности, сектор МСП остается относительно небольшим и слабым в развивающихся странах Азиатско-Тихоокеанского региона, и в особенности в наименее развитых странах.

III. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

11. Текущий экономический кризис породил новые проблемы для предприятий, в особенности для МСП, в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Пять основных внешних неблагоприятных факторов, среди прочих, оказали особое воздействие на предпринимательскую деятельность в регионе: а) падение экспорта; б) ограничение кредитования; с) неустойчивость обменных курсов иностранных валют; d) снижение притоков капитала; и е) лопнувший «сырьевой пузырь».

12. Для преодоления этих проблем развивающимся странам Азиатско-Тихоокеанского региона следует стимулировать рост МСП и повышать их роль в социально-экономическом развитии. МСП, на долю которых традиционно приходится свыше 95 процентов отечественных компаний и которые обеспечивают более 60 процентов национальной занятости в регионе, не реализовали полностью свой потенциал в качестве основной опоры предпринимательского сектора. Они зачастую более гибко и новаторски, по сравнению с крупными фирмами, вносят коррективы, а это является необходимым элементом в условиях нынешней неопределенности.

13. В то время как некоторые предприятия Азиатско-Тихоокеанского региона расширили свои позиции на региональных и глобальных рынках, лишь немногие из них создали собственные производственно-сбытовые цепи в регионе и взяли на себя роль ведущих предприятий. Государственное вмешательство в деятельность производственно-сбытовых цепей может укрепить ведущие предприятия, которые осуществляют общее руководство и контроль за деятельностью их членов и за различными элементами производственно-сбытовых цепей в целом, используя те свои сильные стороны, которые гарантируются их собственными конкретными авуарами, знаниями, технологиями, каналами распределения и брендами.

14. Можно было бы и далее содействовать региональной интеграции в целях расширения доступа к рынку и торговых и инвестиционных потоков внутри Азиатско-Тихоокеанского региона путем создания более широкого и связанного рынка со стабильной финансовой и эффективной логистической системой. Процесс региональной интеграции потребует смелого и решительного сотрудничества Юг-Юг между всеми странами региона.

15. Упомянутые выше варианты политики, возможно, потребуют дальнейшей аналитической проработки и технического содействия как на национальном, так и на региональном уровне. Это может включать: а) подготовку исследований по технико-экономическому обоснованию создания производственно-сбытовых цепей, возглавляемых Азиатско-тихоокеанскими предприятиями; б) осуществление проекта (проектов) по укреплению и поддержке развития трансграничных партнерских связей между предприятиями; с) повышение информированности и расширение знаний среди Азиатско-тихоокеанских МСП в отношении стандартов и сертификации как приобретающих все более решающее значение предварительных условий вхождения в глобальные производственно-сбытовые цепи; d) создание национального делового климата, который был бы более благоприятен для предпринимательства и новаторского бизнеса; и е) обеспечение устойчивой

деловой практики на МСП с учетом принципов СОК и в контексте деятельности производственно-сбытовых цепей.

16. Текущий кризис может также породить и новые возможности. Все в большей степени бизнес начинает отходить от рассмотрения СОК только в качестве меры защиты стоимости на основе регулирования риска и поддержки репутации и начинает рассматривать СОК в качестве возможности для создания новой добавленной стоимости и получения преимуществ в конкурентной борьбе. Такие товарные характеристики, как «экологически чистый» и «предмет справедливой торговли», начинают играть все более важную роль в глобальной конкуренции. Для сохранения конкурентоспособности крупным корпорациям, а также МСП, необходимо учитывать такие вопросы, как социально ответственная практика. В то время как многонациональные корпорации стремятся включать в свои глобальные производственно-сбытовые цепи таких поставщиков, которые привержены принципу социальной ответственности бизнеса, МСП могут обрести преимущество в конкурентной борьбе путем включения в свою практику социальных и экологических норм. Действия по учету СОК в своей предпринимательской деятельности, которые сегодня предпринимают корпорации, представляют собой реальный элемент дифференциации и преимуществ в рыночной конкуренции, от которого будут зависеть будущие успехи.

17. Для того чтобы СОК могла бы внести более существенный вклад во всестороннее и устойчивое развитие, в повышение конкурентоспособности бизнеса и в развитие региона в целом, можно было бы оказать помощь правительствам в интеграции СОК в свои национальные стратегии по обеспечению конкурентоспособности с суммарной целью обеспечения всестороннего и устойчивого развития. Помимо стимулирования бизнеса к принятию стратегий СОК и облегчения этого процесса, постановка СОК в повестку дня государственной политики в странах Азиатско-Тихоокеанского региона будет повышать привлекательность стран по отдельности и региона в целом для прямых иностранных инвестиций. Содействие СОК как таковое может рассматриваться в качестве стратегии по привлечению инвестиций.

IV. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭСКАТО

18. ЭСКАТО тесно сотрудничает со странами субрегиона Большого Меконга в осуществлении серии мероприятий по оказанию технической помощи в области развития частного сектора. В период между

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_6119

