



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ**

Distr.  
GENERAL

ECE/CECI/2006/3/Add.1  
11 July 2006

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

**ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ**

**КОМИТЕТ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ  
И ИНТЕГРАЦИИ**

Первая сессия

Женева, 27-28 сентября 2006 года

Пункт 5 предварительной повестки дня

**СЕГМЕНТ ТЕМАТИЧЕСКОГО ОБСУЖДЕНИЯ:  
"КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ:  
ВЫЗОВЫ ДЛЯ РЕГИОНА ЕЭК ООН"**

**Конкурентоспособность и инновационная деятельность**

**Записка секретариата**

**Добавление**

**СОДЕРЖАНИЕ**

	<i>Стр.</i>
I. ОТДЕЛЬНЫЕ ТЕМЫ .....	3
A. Развитие и шкалы качества .....	3
B. Определяющие факторы производительности .....	4
C. Советы по вопросам конкурентоспособности .....	4
D. Кластеры и конкурентоспособность .....	5
E. Технологии общего назначения.....	6
F. Национальные инновационные системы.....	6
G. Финансирование инновационной деятельности .....	8
H. Права интеллектуальной собственности .....	9
II. ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	11
III. ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ.....	14

## I. ОТДЕЛЬНЫЕ ТЕМЫ

### A. Развитие и шкалы качества

1. Страны с более высокими уровнями доходов (например, страны с развитой промышленной экономикой), как правило, специализируются на выпуске продукции с более высокой добавленной стоимостью или более значительной технологической составляющей. Это обусловлено их человеческим капиталом, или обеспеченностью квалифицированными кадрами, а также накопленными ими технологическими знаниями. Продукция с низкой добавленной стоимостью перестает быть конкурентоспособной из-за высоких издержек труда в этих странах. С другой стороны, страны с более низкими уровнями доходов обычно специализируются на продукции с низкой добавленной стоимостью и незначительной технологической составляющей.

2. Однако такой порядок международного разделения труда не является статичным; напротив, он постоянно меняется. В случае однородной продукции при низких барьерах на пути доступа к производственной технологии страны с более низкими доходами могут имитировать технологию, используемую странами с более высокими доходами, и тем самым обеспечивать свою конкурентоспособность на этих рынках. Странам с более низкими доходами благодаря их более низким издержкам труда постепенно удается вытеснить производителей в странах с более высокими доходами. Если предприятия в развитых индустриальных странах хотят выжить, то они должны активизировать свою инновационную деятельность и разрабатывать новую или дифференцированную продукцию. При условии достижения успеха в этом их технологическое превосходство, по крайней мере на какое-то время, будет с запасом компенсировать их невыгодное положение с точки зрения расходов на заработную плату. В процессе такого изменения международного разделения труда как страны с более высокими доходами, так и страны с более низкими доходами поднимаются вверх по шкале качества, поскольку все они переориентируют свое производство на продукцию более высокого качества<sup>1</sup>.

3. В странах с более низкими доходами мощный и устойчивый экономический рост обычно сопровождается быстрыми изменениями в структуре производства и экспорта, заключающимися в переключении на продукцию с более значительной технологической составляющей и более высокой добавленной стоимостью. В случае долгосрочного сохранения такого роста эти страны будут догонять страны с более высокими доходами по уровню жизни. Сближение уровней доходов сопровождается сближением экономических структур. Поэтому с точки зрения характера специализации в области

---

<sup>1</sup> K. Aiginger, "The use of unit values to discriminate between prices and quality competition", *Cambridge Journal of Economics*, Volume 12, No. 5, 1997.

производства, занятости и экспорта страны с более низкими доходами в процессе ликвидации отставания, как правило, начинают приближаться к странам с более высокими доходами.

## **В. Определяющие факторы производительности**

4. Исследователи, работающие при Гарвардском институте по вопросам стратегии и конкурентоспособности<sup>2</sup>, прямо рассматривают конкурентоспособность под углом зрения ряда факторов, определяющих производительность. Это охватывает широкий круг движущих сил. В основе общего показателя лежат семь компонентов: открытость, финансирование, надлежащее государственное управление, инфраструктура, технология, рынки труда (в том числе качество рабочей силы) и институциональная база. Все они тесно взаимосвязаны; например, развитая финансовая система, которая позволяет управлять рисками, связанными с инновационной деятельностью, в конечном итоге будет оказывать позитивное влияние на технологический прогресс. В широком смысле рост производительности зависит от качества институциональной базы, под которой понимается набор правил, норм и организационных структур, регулирующих поведение людей.

## **С. Советы по вопросам конкурентоспособности**

5. Советы по вопросам конкурентоспособности обеспечивают форум для обмена мнениями между представителями промышленности, научных кругов и трудящихся, иногда и с участием государственных должностных лиц. Ввиду значимости территориальных аспектов конкурентоспособности такие советы могут создаваться и на субнациональном уровне. Они могут содействовать формированию общего взгляда на долгосрочную стратегию повышения конкурентоспособности при одновременном определении проблем, подлежащих решению. Что крайне важно, широкий спектр деятельности этих советов подтверждает, что повышение конкурентоспособности является межсекторальной задачей, требующей осуществления мер в самых различных областях. Обмен опытом между различными советами по вопросам конкурентоспособности (между регионами и странами) позволяет извлечь полезные уроки, выявить общие проблемы и определить области, в которых совместные действия могут принести пользу.

---

<sup>2</sup> J. Sachs, C. Zinnes and Y. Eilat, "Benchmarking Competitiveness in transition economies", *Economics of Transition*, Volume 9, No. 2, 2001.

## **D. Кластеры и конкурентоспособность**

6. Формирование кластеров (территориально-производственных комплексов), т.е. критической массы компаний на определенной территории, объединенных общей системой связей на уровне предложения и спроса, служит прочной базой для обеспечения конкурентных преимуществ. Способность компаний вести конкурентную борьбу зависит не только от их собственного потенциала, но и от качественного состояния деловой среды, в которой они функционируют, и от связей (вверх и вниз по производственной цепочке) с другими компаниями<sup>3</sup>. Концепция кластера предполагает важное значение взаимодействия между компаниями и их клиентами, поставщиками и даже конкурентами. Кластеризация в настоящее время рассматривается в качестве источника роста производительности, потенциала для наращивания инновационной деятельности и производительности, а также стимулирования создания новых предприятий.

7. Географические кластеры способствуют образованию "интеграционных активов". Будучи внешними активами для отдельных компаний, они тем не менее подкрепляют конкурентоспособность всего кластера. Формирование "интеграционных активов" облегчают такие качественные факторы, как, например, неформальные сети обмена информацией или доверие между участниками. Привлекательность кластеров в значительной степени зависит от наличия так называемого внешнего "эффекта масштаба", т.е. от сокращения издержек отдельных фирм по мере увеличения размера кластера, в частности благодаря сопутствующему перетоку знаний.

8. Политика в области формирования кластеров предполагает установление тесных связей между государственным и частным секторами. Государственное вмешательство при этом преследует цель поддержать усилия частного сектора по улучшению показателей деятельности в рамках комплексной стратегии наращивания конкурентных преимуществ. Конкретными видами кластеров, которые предполагают предоставление в распоряжение участников общей инфраструктуры при поощрении взаимодействия между ними, являются промышленные или научно-технические парки. В более общем плане такого рода меры политики, нацеленные на повышение конкурентоспособности, можно рассматривать как коллективный процесс, охватывающий различные эшелоны государственного управления, участников частного сектора и образовательные учреждения. Подобные соглашения о сотрудничестве могут также иметь трансграничное измерение.

---

<sup>3</sup> OECD, *Innovative Clusters* (Paris), 2001.

## **Е. Технологии общего назначения**

9. Технологии общего назначения (ТОН) считаются "подкрепляющими" технологиями, открывающими новые возможности для расширения инновационной деятельности и наращивания производительности в других секторах. Эта особенность стимулирует их внедрение во всей экономике. Их вклад в экономический рост обуславливается главным образом не изменениями, происходящими внутри сектора, где они разрабатываются, а их широким распространением. Некоторыми определяющими характеристиками ТОН являются: существенные возможности для усовершенствований, применимость и актуальность для многих областей, а также значительная взаимодополняемость с новыми или существующими технологиями. Подобно тому, какую роль в прошлом играли электричество или железные дороги, основными ТОН нашего времени выступают информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Концепция ТОН применима и к организационным изменениям.

## **Ф. Национальные инновационные системы**

10. Инновации являются следствием сложного взаимодействия между различными субъектами, которое формируется под влиянием системы стимулов и общих рамочных условий для экономической деятельности.

11. Основными генераторами инновационной деятельности выступают научно-образовательные учреждения и предпринимательский сектор. В первую категорию входят университеты, исследовательские институты и фирмы - разработчики технологий. Их главная задача сводится к накоплению, обработке и передаче знаний в самых различных формах: от достижений фундаментальной науки до прикладных технологий. Инновации в предпринимательском секторе появляются главным образом в результате применения новых знаний в производственно-сбытовой деятельности фирм. Эти новые знания генерируются самими фирмами по внутренним каналам (например, корпоративными исследовательскими лабораториями) или за счет внешних источников, т.е. через взаимодействие между фирмами и другими экономическими субъектами, такими, как научно-образовательные учреждения, а также рыночными субъектами, такими, как поставщики, клиенты и потребители. Усложнение самих знаний и процесса инновационной деятельности обуславливает углубление разделения труда, приводя к расширению сотрудничества между фирмами. Поэтому такого рода сотрудничество стало важнейшим каналом передачи знаний в экономике.

12. Взаимодействие между предпринимательским сектором и научно-образовательными учреждениями имеет особенно важное значение и приобрело еще более значительный вес

за последние 20 лет в силу целого ряда причин. С учетом весьма высоких издержек внутрифирменных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) многие компании передают эту деятельность на подряд научным и образовательным учреждениям. Это направлено на создание деловых союзов, чтобы частично компенсировать нехватку ресурсов вследствие бюджетных ограничений (в частности, в случае финансируемых государством НИОКР). Некоторые отрасли (особенно высокотехнологичные сектора, такие, как сектор ИКТ и фармацевтическая промышленность), во многом опираются на знания, генерируемые такими учреждениями, в деле развития своей инновационной и предпринимательской деятельности. Распространение ИКТ способствует сотрудничеству между предпринимательским сектором и научно-образовательными учреждениями, поскольку оно в значительной степени облегчает систематизацию и передачу знаний.

13. Существенную роль в национальных инновационных системах (НИС) играют государственные органы (национальные, региональные и местные). Они напрямую финансируют определенную часть НИОКР (особенно в сфере фундаментальных исследований), проводимых главным образом в университетах и исследовательских институтах. Кроме того, поощрению сотрудничества между государственными и частными учреждениями в целях стимулирования инновационной деятельности способствуют некоторые меры политики.

14. Государственные органы несут ответственность за рамочные условия, в которых действуют НИС. Они охватывают как макроэкономические аспекты, так и нормативно-правовое регулирование на рынках рабочей силы, капитала и товарных рынках. На имеющихся у компаний стимулах к инновационной деятельности во многом отражается правительственная политика. Важной движущей силой инновационной деятельности выступает правоприменительная деятельность эффективных учреждений по вопросам конкуренции, приводящая к созданию надлежащих условий для конкуренции. Усилить стимулы, побуждающие фирмы к инновационной деятельности, может также согласованная и должным образом осуществляемая промышленная, инновационная и финансово-бюджетная политика.

15. Концепция НИС отнюдь не подразумевает изоляцию или умаление важности международных сетей для передачи знаний и технологии. НИС служат полезным аналитическим инструментом для оценки сложного комплекса взаимосвязей, в том числе сопряженных со способностью участвовать в этих международных сетях, при общем учете международного контекста функционирования учреждений и политики.

## **G. Финансирование инновационной деятельности**

16. Инновационную деятельность особенно трудно финансировать, поскольку приток денежных средств в данном случае никак не гарантирован и не предсказуем. Степень риска и потребности в финансировании варьируются на протяжении всего цикла: от изобретения до этапа массовой коммерциализации. Возможности коммерческого финансирования меняются в зависимости от конкретного положения в рамках этого цикла. Важным фактором, определяющим различия между странами в инновационной деятельности, является общий уровень финансового развития<sup>4</sup>.

17. По сравнению с кредитами более подходящими формами финансирования инновационной деятельности являются собственный капитал и субсидии, поскольку фиксированный график погашения кредита, возможно, будет трудно увязать с непредсказуемым движением денежных средств. Генерирование идей зависит от уверенности в предстоящем финансировании, и поэтому в рамках программ поддержки должны определяться любые узкие места на протяжении всего жизненного цикла проекта, заканчивающиеся массовой коммерциализацией.

18. Наиболее серьезные проблемы финансирования встают на начальных этапах технологических разработок. Существующие компании могут опираться на внутренние ресурсы, однако для новообразующихся предприятий это сопряжено с гораздо более значительными трудностями. На зрелых рынках дополнительный источник финансирования обеспечивают "инвесторы-ангелы", т.е. действующие в той же сфере коммерческой деятельности предприниматели, обладающие специализированными знаниями. На менее зрелых рынках нехватку внутреннего экспертного опыта можно возместить за счет участия в международных сетях.

19. На сравнительно позднем этапе инновационного процесса, когда уже определены область коммерческого применения и возможные рынки, обычно открывается доступ к финансированию за счет привлечения венчурного капитала (ВК). ВК представляет собой одну из форм коммерческого финансирования, которая зависит от устойчивых потоков потенциальных возможностей; целесообразными с точки зрения инвестирования можно считать лишь небольшую их часть. Многие из них окажутся нереализованными, определенная их часть принесет лишь достаточную отдачу, и реализация лишь небольшого числа из них обеспечит исключительно высокую прибыль, позволяющую достичь общего коэффициента отдачи, соизмеримого с рисками. Огромное количество предпринимательских возможностей должно дополняться "возможностями выхода",

---

<sup>4</sup> F. Jaumotte and N. Pain, "From Ideas to Development: The Determinants of R&D and Patenting", *OECD Economics Department Working Paper*, No. 457, 2005.

позволяющими венчурным капиталистам продать свои инвестиции. На развитие венчурной отрасли влияют законодательство о банкротстве и система налогообложения, особенно налогообложения прироста капитала<sup>5</sup>. В качестве источника финансирования венчурных инвестиций могут выступать пенсионные фонды, однако этому могут препятствовать существующие ограничения в отношении распределения инвестиционного портфеля.

20. Механизмы поддержки финансирования инновационной деятельности могут также обеспечиваться в рамках партнерства между государственным и частным секторами. Эти механизмы позволяют использовать знания частного сектора в соответствующих отраслях и его управленческий опыт при одновременном снижении риска для деятельности частных операторов в результате государственного участия. Государственное финансирование иногда используется для поощрения деятельности, связанной с освоением ВК, путем непосредственного совместного финансирования, предоставления гарантий или распределения прибылей в разных долях.

## **Н. Права интеллектуальной собственности**

21. Права интеллектуальной собственности (ПИС) охватывают патенты, авторские права, товарные знаки, промышленные секреты, промышленные образцы, образцы интегральных схем (например, образцы микросхем) и маркировку, указывающую на географическое происхождение (главным образом для сельскохозяйственной продукции). Доводы в пользу (ограниченных) ПИС основываются на понимании того, что исследования, разработки и коммерциализация новой продукции или технологических процессов зачастую требуют значительных стартовых инвестиций. Это - типично высокорисковое венчурное предприятие, когда за счет небольшого числа успешных решений приходится покрывать расходы, связанные с многочисленными неудачными попытками. По этой причине расходы на стартовые инвестиции во многих случаях являются непомерно высокими по сравнению с последующими удельными затратами на производство нового товара (или использование нового процесса) после его изобретения. Таким образом, возмещение указанных инвестиционных затрат и компенсация возникающего при этом риска возможны лишь в том случае, если новаторы могут, по крайней мере в течение ограниченного периода времени, продавать свою продукцию с такой надбавкой, которая существенно превосходит предельные производственные затраты. В ином случае они должны иметь возможность продать свои инновационные решения другим участникам рынка по цене, покрывающей их издержки.

---

<sup>5</sup> OECD, *Going for Growth* (Paris), 2006.

22. Патенты и другие ПИС позволяют новаторам контролировать доступ к инновационному решению, как только оно обнародуется, и тем самым препятствовать попыткам потенциальных имитаторов увести у них путем конкуренции средства в виде этих надбавок. Они поддерживают инновационную деятельность посредством обеспечения финансовых стимулов для нововведений и одновременно поощряют успешно действующих новаторов к предоставлению их новых знаний в распоряжение общества, с тем чтобы и другие могли опираться на них при разработке будущих нововведений.

23. Распределение ПИС между участниками в контексте совместных исследований, иногда осуществляющихся при государственном финансировании, становится неотъемлемой частью процесса создания надлежащей структуры стимулов, которая и определяет успех подобного рода объединенных усилий.

24. Патенты и другие права интеллектуальной собственности являются активами для их обладателей. В этом качестве они могут использоваться для мобилизации внешнего финансирования, для получения дохода через лицензирование или в качестве материального вклада в рамках сотрудничества с другими компаниями или исследовательскими институтами. Они могут выступать также ключевым компонентом бизнес-стратегий, имея особо важное значение для МСП. Использование ПИС в качестве предпринимательских активов зависит от методов их оценки и от государственной поддержки их применения. Примерами государственной поддержки стимулирования использования ПИС в качестве предпринимательских активов служат, в частности, инициативы правового характера, направленные на включение ПИС в категорию активов, которые могут в законном порядке использоваться в качестве обеспечения, а также на разработку стандартов учета и раскрытия информации о ПИС.

25. В то же время ПИС влекут за собой определенные издержки для экономики и общества и именно потому, что они ограничивают доступ к новым знаниям и лишают некоторых потенциальных бенефициаров и других новаторов возможности их использования. Эти барьеры могут сдерживать темпы новаторской деятельности и ограничивать конкуренцию на товарных рынках. Беспокойство по поводу возмещения издержек, связанных с инвестициями в инновации, отмечается прежде всего в странах, находящихся на передовых рубежах технологического развития. В странах, стремящихся догнать технологических лидеров, приоритетное значение в политической повестке дня

имеет вопрос о недопущении неоправданного ограничения доступа к инновационным решениям<sup>6</sup>.

26. Следует обеспечить баланс между необходимостью создания адекватных финансовых стимулов для потенциальных новаторов путем предоставления им некоторых исключительных прав на коммерческое использование их нововведений и задачей широкого распространения и использования существующих знаний в качестве вклада в процесс генерирования новых знаний. В результате ПИС обычно являются ограниченными с точки зрения как срока их действия, так и сферы охвата. Вместе с тем вопрос о том, где находится эта "золотая середина", является сложным и неоднозначным.

## II. ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

27. Концепция конкурентоспособности является предметом активных дискуссий, и ее применение на национальном уровне по-прежнему сопряжено с некоторыми проблемами. Иногда конкурентоспособность рассматривается через призму одного единственного параметра, такого, как изменения обменных курсов, производительности труда или удельных издержках труда. Популярным средством сравнительного анализа конкурентоспособности на межстрановом уровне стали составные индексы, включающие в себя ряд переменных. В настоящем разделе содержится общий обзор некоторых из этих расчетов.

28. Всемирный экономический форум (ВЭФ), который подготавливает широко известную ежегодную оценку конкурентоспособности стран, определяет конкурентоспособность как "комплекс факторов, мер политики и учреждений, определяющих уровень производительности в стране"<sup>7</sup> и тем самым оказывающих воздействие на ее процветание. Таким образом, акцент делается не на конечных результатах, а на ряде обуславливающих компонентов, которые могут оказывать потенциальное влияние на показатели конкурентоспособности.

29. Они объединяются в три "опорных элемента": качество макроэкономических условий, состояние государственных учреждений страны и уровень ее технологической готовности. Показатели по этим категориям рассчитываются на основе количественных

---

<sup>6</sup> K. Blind, *Standards, Technical Change and IPRs: Lessons from Industrial Countries for Developing Countries. Industrial Development Report 2005 background paper*, UNIDO Office of the Director General (Geneva), 2005.

<sup>7</sup> A. López-Claros, M.E. Porter and K. Schwab, *Global Competitiveness Report 2005-2006* (London), Palgrave Macmillan, 2005.

данных и социологических обследований. Они сводятся в один агрегированный показатель конкурентоспособности, а именно "индекс конкурентоспособности для роста" (ИКР). При этом вводится определенная степень дифференциации между странами. Это касается проведения различия между основными и неосновными новаторами, поскольку для последних более актуальными по сравнению с сугубо инновационной деятельностью вопросами на деле являются внедрение и передача технологии. Для этих двух групп стран факторы конкурентоспособности различаются. Однако простого имитирования нововведений странами, не относящимися к категории основных новаторов, недостаточно, поскольку они стремятся приблизиться к движущейся цели, когда технологии постоянно модернизируются. Таким образом, возникает необходимость в определенной реальной инновационной деятельности, адаптированной к национальным условиям.

30. Другой индекс, а именно "индекс конкурентоспособности предприятий" (ИКП) отражает микроэкономические факторы, объясняющие достигнутый уровень производительности и конкурентоспособности. В нем используется подход, отличный от ориентированного на перспективу макроподхода, который характерен для ИКР. ИКП нацелен на оценку двух основных аспектов: степени развитости операций и стратегии компаний и, во-вторых, качества делового климата, в котором они функционируют.

31. Недавно ВЭФ разработал третий индекс, а именно индекс глобальной конкурентоспособности, который охватывает более широкий круг факторов, оказывающих влияние на рост. Он строится на основе новых "опорных элементов", включая институциональную базу, инфраструктуру, макроэкономику, здравоохранение, образование и профессиональную подготовку, эффективность рынка, технологическую готовность, развитость деловых операций и инновационные процессы. В новом индексе также отражена идея, что с учетом различных этапов экономического развития не все факторы имеют равное значение для всех стран. В данном случае проводится различие между отдельными стадиями развития национальной конкурентоспособности. Эти различия между этапами определяются факторами производства (конкурентные преимущества, обусловленные обеспеченностью факторами производства), инвестиционной составляющей (эффективность производства стандартной продукции) и инновациями (способность производить инновационную продукцию с использованием самых передовых методов)<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Данная аргументация отражает результаты работы занимающегося вопросами предпринимательской деятельности экономиста Майкла Портера, который внес важный вклад в разработки в этой области.

32. Международный институт развития управления, расположенный в Лозанне (Швейцария), также составляет ежегодные рейтинги стран по признаку конкурентоспособности. По аналогии с ВЭФ он делает упор на обуславливающих факторах. Он определяет сферу охвата оценки через призму "анализа того, каким образом страны и предприятия используют всю совокупность своих возможностей для обеспечения процветания и дохода"<sup>9</sup>. Внимание при оценке заостряется на взаимодействии четырех компонентов конкурентоспособности (общих показателей экономической деятельности, эффективности государственного управления, эффективности деловых операций и инфраструктуры), привязанных примерно к 300 факторам. В результате взаимодействия этих факторов как раз и создаются национальные условия, подкрепляющие конкурентоспособность.

33. Более узкой по своей сфере охвата, но более сфокусированной является оценка конкурентоспособности, проводимая ЮНИДО, которая составляет сводную таблицу промышленного развития для целей сравнительного анализа национальных показателей промышленного развития. Она включает в себя индекс промышленной конкурентоспособности, за основу которого берутся четыре простых показателя: душевая добавленная стоимость, создаваемая в обрабатывающей промышленности, душевой экспорт продукции обрабатывающей промышленности, доля средне- и высокотехнологичной деятельности в добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности, и доля средне- и высокотехнологичных товаров в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. В отличие от индексов ВЭФ и ИРУ в оценке ЮНИДО акцент делается на фактических показателях и особое внимание уделяется положению в развивающихся странах<sup>10</sup>. В сводной таблице содержится также информация о ряде структурных факторов, затрагивающих промышленный потенциал стран. К ним относятся, в частности, профессиональные навыки, технологические разработки, ввоз ПИИ, роялти и лицензионные платежи за границу и наличие современной инфраструктуры. Этот индекс является простым и охватывает соответствующие переменные, однако, как и в случае других составных индексов, из-за

---

<sup>9</sup> S. Garelli, *Competitiveness of Nations: the Fundamentals*, размещено на сайте по адресу [www01.imd.ch/wcc/fundamentals](http://www01.imd.ch/wcc/fundamentals).

<sup>10</sup> Простой индекс, который был подготовлен под воздействием работы ЮНИДО и также ориентирован на фактические показатели развивающихся стран, был разработан на основе четырех переменных: душевого экспорта продукции обрабатывающей промышленности, среднегодового роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности и доли техноёмкого экспорта в общем объеме экспорта товаров. G. Wignaraja and A. Taylor, "Benchmarking Competitiveness: A First Look at the MECI" в G. Wignaraja, *Competitiveness Strategy in Developing Countries* (London), Routledge, 2003.

используемых методов агрегирования достоверность рейтингов может вызывать некоторые сомнения.

34. Хотя Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) не имеет конкретной программы по вопросам конкурентоспособности, его работа затрагивает существенные аспекты конкурентоспособности в странах с переходной экономикой. Обширное обследование деловой среды и показателей деятельности предприятий, третий раунд которого проводился весной 2005 года, дает представление о различных формирующих деловую среду факторах, которые сгруппированы по семи категориям: регулирование предпринимательской деятельности, сфера труда, налогообложение, институциональная база и права собственности, инфраструктура, финансирование и макроэкономическая среда. Рассчитываемый ЕБРР показатель переходного процесса помогает провести оценку качества политики в областях, оказывающих воздействие на конкурентоспособность. Другие элементы, также имеющие актуальное значение для конкурентоспособности, такие, как качество корпоративного управления, тоже регулярно обследуются и анализируются с учетом эталонных принципов, изданных Организацией экономического сотрудничества и развития.

### **III. ПОКАЗАТЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ**

35. ОЭСР разработала многомерную систему для оценки достигнутых странами показателей развития науки, техники и инноваций (НТИ) на основе ряда составных показателей. Эти показатели охватывают пять широких категорий: инновации в системе компаний, генерирование знаний в системах образования и исследований, связи между промышленностью и наукой, абсорбционный потенциал и общая степень эффективности. Многие из показателей отражают те или иные виды вклада в инновационную деятельность. Это включает в себя расходы предприятий на НИОКР, занятость в сфере производства средне- и высокотехнологичной продукции обрабатывающей промышленности и услуг, государственное финансирование НИОКР, объем ввезенных ПИИ, венчурные инвестиции, расходы на высшее образование. Показатели, ориентированные в большей степени на результаты, охватывают количество патентов, количество научных публикаций, численность новых выпускников научно-технических учебных заведений, кандидатов и докторов наук, населения с высшим образованием, а также долю инновационных фирм, производительность труда и рост добавленной стоимости в средне- и высокотехнологичных секторах.

36. Всемирный банк разработал методологию оценки знаний (МОЗ), с использованием которой рассчитываются показатели на основе 80 переменных, сгруппированных по

четырем областям: экономические стимулы и институциональный режим, образование и людские ресурсы, инновационная система и информационно-коммуникационная технология. Кроме того, принимаются во внимание показатели общего экономического развития и эффективности. Самым широким по сфере охвата из агрегированных показателей Всемирного банка является индекс развитости экономики, основанный на знаниях (ИРЭЗ), нацеленный на оценку того, удалось ли странам создать условия, благоприятствующие эффективному использованию знаний для целей экономического развития.

37. Сходная методология разработана Европейской комиссией. По аналогии со Всемирным банком Комиссия подготавливает сводную таблицу инновационной деятельности с широким набором детальных показателей, а также более агрегированных индексов, самым широким из которых по сфере охвата является суммарный индекс инновационной деятельности (СИИД). Рейтинги стран, рассчитываемые с использованием показателей ЕС и Всемирного банка, во многом совпадают. Всемирный экономический форум (ВЭФ) рассчитывает индексы национального инновационного потенциала и индексы сетевой готовности, которые в дополнение к количественным переменным включают в себя построенные на данных обследований качественные показатели.

38. В системе Организации Объединенных Наций некоторые организации также разработали показатели для оценки потенциала или результативности инновационной деятельности. К ним относятся, в частности, индекс технологических достижений ПРООН, индекс промышленной конкурентоспособности ЮНИДО и индекс инновационного потенциала ЮНКТАД. Индексы ПРООН и ЮНИДО в большей степени ориентированы на показатели результатов (такие, как патенты, доходы от роялти и лицензионных сборов, Интернет-узлы, высоко- и среднетехнологичный экспорт, продолжительность школьного обучения, контингент учащихся высших учебных заведений). Индекс ЮНКТАД включает в себя индекс технологической активности (персонал, занятый в сфере НИОКР, выданные в США патенты, научные публикации) и индекс человеческого капитала (грамотность, численность учащихся средних и высших учебных заведений).

-----