

## Малые и средние предприятия развивающихся стран Азии: новые условия деятельности на внешних рынках

**Станислав Васильевич НОЗДРЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
ИМЭМО им. Е. М. Примакова РАН  
(117997 Москва, Россия, Профсоюзная ул.23),  
старший научный сотрудник,  
email: nozdrev-s-v@imemo.ru

УДК:338.22:326.323; ББК: 65.29; Jel:M2  
DOI: 10.64545/2072-8042-2026-3-98-113

### Аннотация

Малые и средние предприятия (МСП) развивающихся стран Азии являются одним из динамичных секторов её экономики, в нем расположено преобладающее число компаний и больше половины численности рабочей силы. Тем не менее происходящие процессы концентрации производства и торговли ведут к постепенному снижению их роли как самостоятельных хозяйствующих субъектов. Одной из важных задач, которые стоят перед МСП, является расширение участия в международных экономических связях, и, прежде всего, внешней торговле, которое позволяет повысить эффективность и доходность операций. Однако на этом пути они сталкиваются с мощной конкуренцией большого международного бизнеса. Перспективным направлением преодоления этой проблемы является повышение их активности в глобальных и региональных цепочках стоимости, которые значительно укрепились в настоящее время. Данный процесс поддерживается экономически развитыми странами Азии, осуществляя переход в экономической деятельности от низкоквалифицированного рабочего труда к высококвалифицированному, вследствие чего часть предприятий МСП с низкой квалифицированной рабочей силой перемещается в развивающиеся страны Азии. Большую поддержку в выходе предприятий на региональный и международный уровень оказывают программы государств и межстрановые торговые соглашения, в большинстве которых присутствует специальная статья о развитии потенциала МСП.

**Ключевые слова:** Азия, малые и средние предприятия, МСП, проблемы развития внешнеэкономических связей, конкурентоспособность, цепочки создания стоимости, ЦСС, бизнес-кластеризация МСП, отраслевая структура внешней торговли.

### Small and Medium-Sized Enterprises in Asian Developing Countries: New Operating Conditions in Foreign Markets

*Stanislav Vasilievich NOZDREV,*

*Candidate of Sciences in Economics, Primakov National Research Institute of World Economy  
and International Relations, RAS (117997 Moscow, Russia, Profsoyuznaya st. 23),  
Senior Researcher, email: nozdrev-s-v@imemo.ru*

#### **Abstract**

Small and medium-sized enterprises (SMEs) in Asian developing countries represent one of the most dynamic sectors of their economies, housing the majority of companies and employing more than half of the workforce. However, the ongoing production and trade concentration are gradually diminishing their role as independent economic entities. One of the key challenges facing SMEs is expanding their participation in international economic relations, particularly in foreign trade, which enables them to enhance operational efficiency and profitability. Nevertheless, on this path, they encounter intense competition from large international businesses. A promising strategy to overcome this issue is to increase their engagement in global and regional value chains, which have significantly strengthened. This process is supported by economically developed Asian countries, which are transitioning in their economic activities from low-skilled to high-skilled labour, consequently leading to the relocation of some SMEs utilizing low-skilled labour to developing Asian countries. Regional trade agreements, most of which include a specific clause on developing SME potential, provide significant government support for enterprises' entry into the regional and international market.

**Keywords:** Asia, small and medium-sized enterprises, SMEs, challenges in developing foreign economic relations, competitiveness, value chains, VCs, SME business clustering, sectoral structure of foreign trade.

Малые и средние предприятия играют важную роль в экономическом развитии развивающихся стран Азии, внося крупный вклад в обеспечение занятости, выпуска продукции, снижения уровня бедности в целях дальнейшего роста экономики. Однако они часто не могут реализовать имеющийся потенциал вследствие ограниченности своего размера и экономических и технических возможностей, у них нет средств и компетенций, чтобы приобретать в нужном количестве сырье, привлекать качественные финансовые и консультационные услуги и таким образом налаживать производство больших объемов конкурентоспособной продукции и поддерживать постоянный уровень поставок, включая экспортную торговлю. Их размер является ограничителем функций интернационализации в определении сегмента внутреннего и внешнего рынка, логистики, инноваций и, таким образом, формировании эффективного участия в международном разделении труда.



В настоящее время с тем, чтобы добиться более высокой нормы прибыли, МСП стремятся использовать технологические новшества при производстве продукции и возможности расширения региональной интеграции, задействовать ресурсы ЦСС транснациональных корпораций и региональной фрагментации продукции в экспорте в соседние страны. Более тесная кооперация между малыми и средними предприятиями в развивающихся странах Азии и рост их институциональной поддержки становится важным фактором выхода на региональные внешнеэкономические рынки и увеличения их масштаба.

### **ОЦЕНКА ПОЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН АЗИИ**

В современный период Азия, благодаря быстрому росту, выдвинулась в число ведущих регионов мирового хозяйства, преодолевая неустойчивость мировой экономики. Одной из основных составляющих, на которой базируется её динамичное экономическое развитие, является наличие большого сегмента малого и среднего бизнеса, включающего подавляющее число таких предприятий в этом регионе. Являясь необходимыми участниками этого процесса в Азии, они после длительного пандемийного кризиса способствовали устойчивому восстановлению в регионе, где темпы роста ВВП составили 5,3% в 2024 г. и 4,5% в 2025 г. В настоящее время такие высокие показатели в значительной степени находят объяснение и в эффективном развитии малых и средних предприятий, которые, благодаря созданию новых рабочих мест и гибкой адаптации к происходящим изменениям внешней среды, увеличивают производство и сбыт товаров. Высокий внутренний спрос и расширение сферы услуг в регионе способствуют нивелированию отрицательных моментов в экономике, вызванных возросшей глобальной неопределенностью, региональными конфликтами и процессами изменения климата.

МСП – это предприятия определенного количества занятых, размера бизнеса, которые официально зарегистрированы и исключают малый семейный бизнес. Вместе с тем, оценка малого и среднего предпринимательства в азиатских странах существенно затруднена из-за того, что в их толковании существуют значительные расхождения по разным государствам и по секторам экономики даже в рамках одной страны. До сих пор отсутствует устойчивый детерминант для МСП, который зависит от характера спроса и корпоративного профиля. В некоторых азиатских странах для определения МСП выступает только количество сотрудников, другие используют дополнительные критерии, основанные на стоимости активов, либо размере доходов. В каждой из стран Азии, по числу корпоративных единиц, МСП доминирует в корпоративном сообществе. По оценке Азиатского банка развития, в настоящее время этот показатель составляет во всех субрегионах Азии 98-99%<sup>1</sup>, что значительно выше среднего показателя в мире, а доля занятых в этом секторе

колеблется в пределах 63-66%. МСП, в первую очередь, являются представителями частного сектора и могут входить в качестве элементов неформальной экономики и формирования корпоративного сектора. В то же время в ряде стран государственные предприятия также могут быть включены в эту группу.

В международной статистике при определении и анализе МСП используются такие общие статистические показатели, как число предприятий и их доля, объем производимой продукции и поставки ее на экспорт. По этим основным показателям определяется значение этих предприятий в общей системе экономических показателей региона. При этом надо учитывать различия в их величинах для развитых и развивающихся стран, поскольку для последних она относительно выше.

Малые и средние предприятия Азии имеют специфические черты, которые отличают их от крупных хозяйствующих субъектов, в том числе уровень выживаемости в случае падения объемов производства и торговли, большая гибкость и адаптивность к рыночным запросам и рыночной конъюнктуре, навыки работы с мелкосерийными партиями товаров, и в то же время они выступают буфером для крупного бизнеса при кризисных потрясениях.

Большинство МСП занимаются услугами, поэтому целый ряд стран Азии продолжает ориентироваться на дальнейшее развитие третичного сектора экономики с целью создавать больше рабочих мест, расширять производство и содействовать инклюзивному росту. По приблизительным оценкам, в данной сфере деятельности обеспечивается работой около двух третей работников МСП. При этом оптовая и розничная торговля доминирует как по численности МСП, так и по числу занятых, за ней следует обрабатывающая промышленность (за исключением аграрных стран, таких как Непал и Узбекистан). Следует отметить, что развитие услуг имеет решающее значение для достижения устойчивого и стабильного роста в развивающейся Азии.

Однако экономики азиатских стран различаются в той степени, в которой они создают большую или меньшую часть продукции товаров и услуг, т.е. малые и средние предприятия доминируют по количеству единиц и занятых во всех азиатских странах, но не по размеру выпускаемой продукции.

В развивающихся странах Азии вклад МСП в национальную экономику, определяемый как часть прироста ВВП или валовой добавленной стоимости, составлял на начало 2025 г. около 40%, в т.ч. Юго-Восточной Азии (39%) и Южной Азии (29%), при этом по странам наибольший вклад внесли Индонезия и Сингапур<sup>2</sup>.



Таблица 1

Основные экономические показатели по МСП развивающихся стран Азии (в %)

| Субрегионы и страны Азии  | Число предприятий |      | Доля занятых |      | Доля в производстве |       | Доля в экспорте |      |
|---------------------------|-------------------|------|--------------|------|---------------------|-------|-----------------|------|
|                           | 2019              | 2024 | 2019         | 2024 | 2019                | 2024  | 2019            | 2024 |
| Развивающиеся страны Азии | 99,8              | 99,8 | 64,3         | 67,6 | 41,7                | 38,73 | 36,3            | 40,0 |
| Юго-Восточная Азия        | 99,8              | 99,8 | 58,1         | 68,3 | 51,2                | 38,8  | 15,8            | 13,7 |
| Индонезия                 | 99,9              | 99,9 | 96,9         | 63,6 | 60,5                | ...   | 16,7            | ...  |
| Лаос                      | 99,8              | ...  | ...          | ...  | ...                 | ...   | ...             | ...  |
| Малайзия                  | 97,3              | 96,1 | 48,4         | 48,5 | 38,9                | 31,1  | 17,9            | 12,2 |
| Филиппины                 | 99,5              | 99,6 | 62,4         | 66,6 | ...                 | ...   | ...             | ...  |
| Сингапур                  | 99,5              | 99,6 | 70,3         | 69,6 | 40,9                | 42,1  | ...             | ...  |
| Таиланд                   | 99,5              | 99,5 | 69,5         | 68,8 | 35,1                | 34,9  | 13,3            | 13,1 |
| Вьетнам                   | 97,4              | 97,3 | 37,5         | 37,1 | ...                 | ...   | ...             | 8,2  |
| Южная Азия                | 94,0              | 99,8 | 71,8         | 72,5 | 29,6                | 7,6   | 49,8            | 45,1 |
| Центральная Азия          | 99,7              | 99,8 | 64,6         | 66,7 | 42,0                | 46,0  | 30,2            | 33,2 |

Источник: ADB Statistics, 2024, 2025. pp.35-40 - URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/1011576/asia-sme-monitor-2024-2025.pdf>

Исходя из исторических и социально-экономических характеристик эти страны находятся на отличающихся друг от друга стадиях развития и масштабах экономики, имеют разный вклад в экономическую жизнь региона и отдельной страны и соответственно уровень конкурентоспособности. Однако как большой и единообразный по ряду признаков сектор азиатских экономик, им свойственно много общего с точки зрения проблем, с которыми приходится сталкиваться, учитывая такие вопросы, как доступ к финансированию, технологические и людские ресурсы, производственная и транспортная инфраструктура и т.д. При этом следует подчеркнуть, что одним из основных препятствий развитию МСП является ограниченность доступа к финансовым ресурсам и кредитам, и это несмотря на то, что банковская сфера занимает лидирующее положение в финансовой инфраструктуре региона. В частности, недостаточно обслуживаемые кредитными институтами МСП часто используют неформальные, нерегулируемые финансовые рынки, которые имеют более высокую стоимость финансирования и не обеспечивают никакой защиты клиентов.

В целом кредитные институты имеют низкую долю кредитов МСП, учитывая, что часть из них станет невозвратной. В развивающихся странах Азии доля предоставленных кредитов МСП в общем итоге за 2019-2024 гг. снизилась с 20,6% до 17,7%, а их доля к ВВП с 16,4% до 10,3, т.е. этот показатель является невысоким и

постоянно снижается. В Южной Азии доля кредитования МСП за этот период постепенно уменьшалась с 17,5% до 17,3%, а по отношению к ВВП с 8,4% до 7,8%. Для стран Юго-Восточной Азии падение было более существенным: с 22,1% до 17,0% и с 21,5% до 13,7% соответственно. У большинства стран рынки кредитования МСП оставались небольшими и при этом сохранялись высокие процентные ставки.

Для развивающихся стран Азии коэффициент неработающих кредитов МСП за рассматриваемый период уменьшился с 7,3% до 5,5%, в Южной Азии он упал с 9,3 до 5,7% (особенно в Индии), в Юго-Восточной Азии этот показатель снизился до 5,5%, но оставался выше допандемического уровня в 4,4% в 2019 году. Наиболее тревожно оценивается коэффициент проблемных кредитов среди МСП на Филиппинах – 10,3% (увеличился в 2 раза).

Развивающиеся страны Азии постоянно сталкиваются с проблемой углубления и расширения доступа к финансовым ресурсам для построения устойчивой экономики. Чтобы оказать помощь рынку кредитования и удовлетворить рост спроса, многие правительства и центральные банки оказывают финансовую помощь МСП, включая схемы рефинансирования, субсидированные кредиты через государственные банки развития, обязательное кредитование и кредитные гарантии. Так, рынок гарантий в регионе продолжает умеренно расти, но остается небольшим по отношению к общей сумме привлекаемых средств. В Индонезии предоставлено наибольшее количество кредитных гарантий МСП по стоимости (эквивалентно 28,6 млрд долл.), затем идет Малайзия (20,9 млрд долл.), Таиланд (18,0 млрд долл.) и Индия (12,7 млрд долл.)<sup>3</sup>. Микрофинансовые организации (МФО), кредитные союзы и/или кооперативы, финансовые компании и ломбарды дополняют банковское кредитование, закрывая часть неудовлетворенного спроса на финансирование со стороны МСП. Однако этот сегмент оказывается намного меньше банковского кредитования.

Другим альтернативным вариантом финансирования МСП являются региональные рынки капитала, где растет число специализированных бирж для предприятий. Эти рынки обычно имеют упрощенные требования к листингу, предлагают налоговые льготы и/или предоставляют специальные условия. В основном существуют два типа фондовых рынков, действующих в регионе: фондовая биржа, которая предлагает льготные требования к листингу МСП, альтернативный инвестиционный рынок или рынок для профессиональных инвесторов, управляемый спонсорами или консультантами. Первый смягчает требования к листингу для эмитентов, например, определяет минимальный оплаченный взнос капитала, операционную прибыль, деловые истории и проверенные финансовые отчеты. Второй вариант предлагает более сложные механизмы хеджирования рисков, привлекая квалифицированных спонсоров и/или консультантов в процесс оценки рисков.



**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МСП СТРАН АЗИИ**

Для развивающихся стран Азии, где рыночные отношения получают активное развитие, становится типичным более высокая степень концентрации внешнеэкономических связей. Это относится и к ориентированной на зарубежные рынки сфере производства и, в особенности, к сфере внешней торговли и международной деловой практике. В итоге, укрепляются позиции крупных финансово-промышленных объединений, сосредоточивших в своих руках контроль над основными потоками экспорта и импорта продукции, движением товаров, услуг и рабочей силы, тогда как малые и средние предприятия выполняют роль субподрядчиков.



Рис. 1. Рост экономики и внешней торговли азиатского региона (в %) / Fig. 1. Economic and foreign trade growth in the Asian region (in %)

Примечание: 2026 г. прогноз.

Источник: ADB Asian Development Outlook, 2025, p. 2-5. – URL: [https://www.bing.com/search?q=NM&pq=adb+outlook&sk=CSYN1UT4RI1&sc=8-11&pglt=131&q=adb+asian+development+outlook&cvid=fc2e089575ad4490aacbc09203882fc4&gs\\_lcrp=EgRlZGdlKgY-IBRAAGEAyBggAEEUYOTIGCAEQABhAMgYIAhAAGEAyBggDEAAYQDIGCAQQA-BhAMgYIBRAAGEAyBggGEAAYQNIBCTI1Mjg3ajBqMagCALACAA&FORM=ANN-TA1&PC=EDGEDSE](https://www.bing.com/search?q=NM&pq=adb+outlook&sk=CSYN1UT4RI1&sc=8-11&pglt=131&q=adb+asian+development+outlook&cvid=fc2e089575ad4490aacbc09203882fc4&gs_lcrp=EgRlZGdlKgY-IBRAAGEAyBggAEEUYOTIGCAEQABhAMgYIAhAAGEAyBggDEAAYQDIGCAQQA-BhAMgYIBRAAGEAyBggGEAAYQNIBCTI1Mjg3ajBqMagCALACAA&FORM=ANN-TA1&PC=EDGEDSE)

Вместе с тем, заметное воздействие на внешнеэкономические операции оказывает международная деятельность малых и средних предприятий. В этом находит непосредственное отражение то обстоятельство, что несмотря на усиливающийся

процесс централизации и концентрации в различных отраслях, МСП по-прежнему являются важным элементом экономической структуры страны, обеспечивая эффективность и гибкость её экосистемы. Небольшие предприятия, традиционно являющиеся субпоставщиками корпораций и в существенной степени от них зависящие, стремятся удержать стабильные и значимые позиции на рынке и получить большую самостоятельность в торговых операциях. Данную группу предприятий традиционно отличает быстрая адаптация к особенностям и специфике рыночного спроса, а также высокая интенсивность труда и его индивидуальность, творческий, гибкий и эластичный характер производственно-сбытовой деятельности. В целях обеспечения конкурентоспособности производимых товаров и услуг МСП расширяют товарную гамму параметрического ряда выпускаемой продукции на основе углубления рыночной сегментации.

В развивающихся странах Азии большинство МСП во многом ориентированы на деятельность в пределах внутреннего рынка с ограниченным числом клиентов, предлагая товары или услуги неширокому кругу потребителей, проживающих в определенной местности. Тем не менее, бизнес-кластеризация позволяет малым и средним предприятиям выходить за рамки внутреннего бизнеса, осваивать международные стандарты продукции и внешние рынки. Увеличивается часть МСП, участвующих в международной торговле и/или в глобальных и региональных цепочках создания добавочной стоимости и цепочках поставок, что дает возможность малым и средним предприятиям расширять бизнес за пределами ранее освоенных и устоявшихся рыночных территорий.

Объемы экспорта в этой группе стран в последние годы не росли также быстро, как ранее, поскольку геополитическая напряженность, ковид, разрушение правил международной торговой системы и логистики, таможенные ограничения и др. жестко изменили глобальные и региональные ЦСС и цепочки поставок, увеличив торговые издержки и снизив экспортный спрос на их продукцию. В целом, экспорт развивающейся Азии в настоящее время остается примерно на одном и том же уровне – около 34% от общемирового объема. В то же время удельный вес экспорта МСП в Южной Азии в общем объеме экспорта субрегиона вырос незначительно – с 48,1% до 49,8% (преимущественно Индия), но является самым высоким по регионам, в то время как в Юго-Восточной Азии за тот же период он увеличился с 5,8% до 12,8%.

Доля МСП в общей стоимости азиатского экспорта остается относительно небольшой: в Индонезии (16%), Таиланде (13%), Малайзии (12%), Вьетнаме (7%)<sup>4</sup>, тем не менее является существенной поддержкой развитию экономики. Объединение предприятий в кластеры способствует расширению экспорта и стимулирует местные компании к росту. Бизнес-кластеризация помогает усилить динамику роста МСП и создать их национальную экосистему, а также приносить прибыль поставщикам.



Как следует из анализа товарной номенклатуры внешней торговли стран Азии, компании не ограничиваются участием только в какой-либо одной группе товаров, т.е. стратегии узкой специализации, а постепенно расширяют оборот за счет близких товарных групп, что вызывается необходимостью повышения диверсификации и эффективности коммерческих операций в условиях обостряющейся конкурентной борьбы на мировых рынках.

Наряду с этим, появляются компании, являющиеся, как правило, оптовиками и экспортерами второго уровня либо небольшими местными торговыми компаниями, подконтрольными отделением и представительствам крупных торговых фирм и занимающимися торговлей по всей территории страны или в крупных экономических районах. Кроме них, в странах Азии действуют также более мелкие торговые фирмы – самостоятельные фирмы местного значения<sup>5</sup>.

Нередко эти компании являются либо торговыми филиалами, либо компаниями, отпочковавшимися от универсальной торговой фирмы в связи с разработкой нового сегмента рынка. Для них характерна узкая специализация, а их существование в значительной мере объясняется тем, что они в небольших объемах занимаются торговлей производственными материалами или другими товарами, не представляющими заметного интереса с точки зрения прибыльности для крупных торговых фирм<sup>6</sup>. Наряду с этим, они осуществляют торговые операции, полагаясь на посредническую роль прямых трейдеров.

Подобного рода «двойственная структура» торговых посреднических фирм стран Азии, предполагающая наличие одновременно с крупными компаниями большого количества малых и средних, обеспечивает высокую скоординированность сети товарораспределения и товародвижения, в том числе и во внешнеэкономической и международной экономической и торговой деятельности.

### **МСП СТРАН АЗИИ В ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ (ЦСС) – (РЕГИОНАЛЬНЫЙ И ГЛОБАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ)**

Интернационализация и усиление интеграционных процессов в экономике стран Азии вызвали дальнейшее обострение конкуренции как на внутреннем, так и внешнем рынках и определяет новые модели осуществления международных экономических операций. Среди них, в первую очередь, необходимо выделить развитие глобальных и региональных цепочек создания стоимости. В основе производственных сетей находятся многонациональные компании, производящие определенного вида продукцию и осваивающие новые источники международной конкурентоспособности путем снижения затрат и поиска новых рынков.

МСП также участвуют в этом процессе и, хотя наталкиваются на многочисленные препятствия, в особенности связанные с масштабами производства, они также являются важным и значимым элементом ЦСС в Азии и других развивающихся странах<sup>7</sup>. Эти предприятия могут участвовать в международной торговле, не неся фиксированных торговых издержек. Они специализируются на нишевых рынках,

то есть узких секторах деятельности, которые создают глобальные ЦСС. Путем повышения технического потенциала, более эффективного использования производственных мощностей МСП стремятся повышать производительность труда и международную конкурентоспособность продукции. В ряде случаев они расширяют контакты с инвесторами и осуществляют переход к экспорту более сложных и высокодоходных продуктов, повышая авторитет, ценность и узнаваемость своего бренда и улучшая сетевой имидж.

Для компаний МС-бизнеса развивающихся стран Азии ЦСС имеют определенные преимущества, связанные с выходом на глобальный и региональные рынки. Они не должны развивать все этапы производственного процесса и вместо этого определяют конкретные ниши, в которых у выпускаемых ими компонентов имеются конкурентные преимущества. При этом получают частичный доступ к передовым технологиям и ресурсам, являющимся источником роста компании и повышения производительности.

Для того чтобы не отставать в конкурентной борьбе, МСП приходится разрабатывать бизнес-стратегии R&D, которые включают модернизацию производства и технологические инновации. В Восточной и Южной Азии данный процесс является основой для формирования региональных и глобальных цепочек создания продукции в последовательные производственные блоки, находящиеся в разных странах и осуществляемые различными компаниями, а это в свою очередь становится необходимым условием для участия в них малых и средних предприятий.

Таким образом, происходят существенные изменения в традиционной модели торговли и ЦСС, основанной на простом сравнительном преимуществе. В отличие от неё, где преобладали конечные продукты (такие как потребительские товары, промышленные товары конечного спроса и др.), в новой модели ЦСС-бизнес осуществляется в форме поставок деталей, компонентов и технологий, связанных с ними. В результате наблюдается рост внутриотраслевой и внутрирегиональной торговли, особенно в отношении деталей и компонентов. В силу этого возникают многослойные производственные сети в государствах Азии, которые находятся на различных стадиях экономического развития.

В связи с этим происходит переориентация части потоков прямых иностранных инвестиций, которые направляются вместо импортозамещающих в формирующиеся производственные сети экспортно ориентированных компаний. Такие государства Азии, как Филиппины, Сингапур, Малайзия и Таиланд, в настоящее время активно импортируют и экспортируют детали и компоненты машин и других видов продукции, а менее развитые в экономическом отношении страны, включая Индонезию, Мьянму, Камбоджу и Лаос, начинают участвовать в производственных сетях на стадии первоначального производства изделий. На современном этапе развитие цепочек создания стоимости можно наблюдать и в других, помимо машиностроения, отраслях, таких как химическая, текстильная, швейная промышленность, программное обеспечение, услуги и ряд других.



Формирование цепочек создания стоимости значительным образом повлияло на структуру размещения производства, международную торговлю и прямые иностранные инвестиции в Восточной и Юго-Восточной Азии. В частности, страны, у которых уровень дохода ниже, чем у остальных (Камбоджа, Лаос и др.), начинают играть более активную роль в увеличении внутрирегиональной торговли, и она растет по мере того как у КНР и других развитых стран региона освобождается часть производственной сети с низкой стоимостью рабочей силы и добавленной стоимостью.

### ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА МСП В ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Во внешнеэкономических связях МСП сталкиваются с конкуренцией, вызванной возросшими технологическими изменениями, необходимостью адаптироваться к быстро меняющимся рыночным спросам и инновациям. Развитие технологических возможностей МСП является неотъемлемой политикой для либерализации торгового и инвестиционного режима. Показательным в этом плане является *сектор агробизнеса* как один из наиболее динамично растущих секторов на международном уровне, где многие из его продуктов поставляются из развивающихся стран Азии. Развитие агропромышленных глобальных ЦСС в сочетании с доминированием крупных розничных компаний, которые контролируют бренды агропродукции, а также доступ к региональным и глобальным рынкам, грозит исключением из торговли производителей/поставщиков, неспособных соответствовать новым требованиям, но в то же время открывает перспективы для тех компаний, которые могут это сделать. Например, тенденция к дифференциации продукции, какой являются органические продукты, обусловленная как вкусами глобальных потребителей, так и стратегиями международных розничных фирм для получения более высоких доходов, создает дополнительные возможности МСП с более квалифицированным персоналом при обслуживании нишевых рынков, которые являются по своей природе региональными или даже глобальными. Одной из форм поддержки агро-МСП в Азии служит финансирование цепочек создания стоимости, которое действует в деловых операциях между производителями и потребителями, включая постоянные льготные выплаты и кредиты в целях развития сельскохозяйственного производства. Эти финансовые решения используют связи между участниками ЦСС и их отношениями с кредиторами для облегчения доступа к финансированию и поощрению инвестиций. Данные механизмы были разработаны многонациональными компаниями – поставщиками продуктов питания и напитков. Вместе с тем, представляя собой сложную производственную систему, они усиливают зависимость мелких производителей от крупных корпораций. Например, программа Unilever Sustainable Living предоставляет доступ к устойчивому финансированию более 500000 мелких фермеров и 5 миллионов розничных продавцов сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах. Аналогичные подходы наблюдаются в нескольких странах Азии и у других крупных поставщиков<sup>8</sup>.

Финансовая экосистема также улучшает финансирование цепочек создания стоимости, особенно через технологии блокчейн. Ее преимущества, позволяющие отслеживать и проверять потоки продуктов, включая методы, используемые для ведения сельского хозяйства и сбора урожая, вплоть до потребителей и потоков платежей, обеспечивают возможность на постоянной основе выделять средства в целях сохранения и продолжения сельскохозяйственного производства. Однако следует учитывать, что это финансирование развивается вокруг хорошо организованных цепочек создания стоимости, где сельскохозяйственная продукция устойчиво передается с ферм на последующие этапы переработки и торговцам. Принимаемые по этому вопросу компаниями решения требуют комплексного подхода, состоящего из построения доверия в деловых отношениях между основными участниками цепочек создания стоимости и укрепления фермерских организаций по повышению качества продукции для обеспечения поставок её большего объема и при оказании содействия финансированию бесперебойного потока сельскохозяйственных товаров.

Для экспортных товаров и скоропортящихся продуктов эта схема может использоваться и расширяться, но для производителей продуктов со слабыми хозяйственными связями в цепочке создания стоимости такое решение может быть невыполнимым. Например, цепочки создания стоимости основных сельскохозяйственных товаров, таких как пшеница, кукуруза и рис, часто трудно организовать, учитывая большой объем транзакций между производителями и покупателями вне контрактов. В странах с развивающейся экономикой необходимо построение соответствующей среды для распространения финансовых технологий на сферу агро-МСП, опираясь на прямые субсидии, сопутствующие гранты и донорское финансирование, особенно для коммерческих ферм и производственных кооперативов, исходя из их высокой социально-экономической значимости, а также проблем продовольственной безопасности.

Кроме того, аутсорсинг глобальных розничных фирм таких видов деятельности, как штрихкодирование, маркировка и подготовка готовой продукции к следующему этапу ГЦСС также повышает международную конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Следует отметить, что некоторые из стран Азии характеризуются слабой, часто непредсказуемой деловой средой, которая накладывает заметные ограничения на МСП, что существенно повышает риск при осуществлении инвестиций. В этих странах сохраняется высокий уровень политической и экономической нестабильности, часто сопровождаемой слабыми правовыми нормами. В целом, эти факторы создают нестабильную среду для ведения бизнеса. В ряде стран на низком уровне находятся государственные услуги и инфраструктура, необходимые для работы предприятий, они не предоставляются правительством на удовлетворительных условиях, включая транспортные и энергетические сети, коммунальные услуги. В связи с этим малым и средним компаниям приходится использовать механиз-



мы преодоления этих ограничений, которые негативно влияют на прибыльность внешнеторговых контрактов и международных проектов.

Повышенный риск эксплуатации объектов может подорвать безопасность бизнеса, угрожая персоналу, активам и инфраструктуре, и могут привести к значительным операционным проблемам, например, связанным с цепочками поставок и логистикой. Кроме того, МСП могут столкнуться с препятствиями при выходе на мировой рынок – в частности, некоторые страны не имеют выхода в глобальную финансовую инфраструктуру (например, систему SWIFT), что может ограничить их возможности по импорту и экспорту<sup>9</sup>.

*Текстильная и швейная промышленность*, которые являются одним из старейших и крупнейших экспортных секторов в мире и классической «стартовой» трудоемкой отраслью для экспортно ориентированной индустриализации, сыграли ключевую роль в региональном развитии Азии. Она представляет собой типичную цепочку/сеть создания стоимости, ориентированную на покупателя, с высококонкурентной и широко распространенной глобальной внутриотраслевой структурой, включая региональных и местных конкурентов. Входные барьеры для МСП или «сборочных» швейных фабрик относительно низкие, и они увеличиваются с движением вверх по ЦСС от текстиля к волокнам. Два ключевых фактора формируют структуру и динамику цепочек создания стоимости одежды и швейных изделий: во-первых, давление с целью соответствия строгим международным стандартам (например, трудовым и экологическим); во-вторых, требованиям со стороны глобальных покупателей обеспечения низкой себестоимости, более высокого качества и более коротких сроков выполнения заказа.

*Отрасли по выпуску комплектующих*, в частности, *автомобильных деталей* представляет собой сложную смесь МСП самых разных размеров, типов и географических охватов, которые производят огромное разнообразие продукции, начиная от очень простых деталей до технологически сложных систем. Потенциал выпуска изделий из местных источников особенно высок из-за большого количества, размера и веса компонентов и материалов, требуемых сектором. Для тех МСП, которые могут участвовать даже на самых низких уровнях производства, производство автомобильных деталей может предложить значительные возможности для доступа к региональным и мировым рынкам.

Ключевой задачей для поставщиков автомобильных деталей в Азии является повышение производительности и снижение затрат для поддержания или улучшения их ценовых позиций в автомобильных цепочках стоимости и поставок. Вместе с тем, конкурентоспособность по стоимости автомобильных деталей часто основана на низкофакторных затратах производства, которые сейчас растут во многих странах (например, стоимость рабочей силы и земли). Выпуск на низовом уровне в рамках ГЦСС может предоставить предприятиям точку входа в отрасль автомобильных деталей и узлов, а также доступ к ее значительным преимуществам для развития, укрепляя конкурентоспособность малых и средних поставщиков.

С другой стороны, участие в ЦСС в сфере машиностроения связано с целым комплексом рисков, вызванных сбоями в цепочках создания стоимости и поставок, повышенной волатильностью и уязвимостью к внешнеэкономическим потрясениям, меньшей устойчивостью по сравнению с более крупными компаниями и их консолидацией и ограничениям в области «ноу-хау».

При оценке роли ЦСС приходится основываться на статистике экспорта МСП промежуточных продуктов отдельных стран. В частности, в Таиланде 16% экспорта МСП направляется по цепочке для дальнейшей обработки, во Вьетнаме доля экспорта МСП в этих целях составляет 5% (в сфере производства) и до 26% (в сфере услуг).

\* \* \*

Малый и средний бизнес в Азии играет важную роль в деле обеспечения экономического развития торговли, услуг и занятости населения государств региона. Их отличают большая гибкость и адаптивность к рыночным запросам и рыночной конъюнктуре, живучесть в случае падения объемов производства и торговли, знания и навыки работы с мелкосерийными партиями товаров, и в то же время они выступают буфером для крупного бизнеса при кризисных потрясениях.

В своей экономической и внешнеэкономической деятельности МСП развивающихся стран Азии, несмотря на определенную систему государственных мер содействия их выходу на международные рынки и участию в глобальных и региональных ЦСС, сталкиваются с целым рядом проблем, среди которых основными являются трудности, связанные с финансированием, низкой квалификацией персонала, слабым уровнем управленческих компетенций и технологий руководителей, жесткостью международных стандартов качества, ограниченностью масштаба производства, что снижает сравнительную конкурентоспособность.

В данном направлении странам Азии требуется развитие промышленных кластеров и экосистем, что будет создавать условия малым и средним предприятиям повышать собственный потенциал и определять свое место в бизнесе путем активного внедрения современных инновационных технологий.

Межстрановые торговые соглашения и их содержание также могут быть важным средством устранения дополнительных барьеров для МСП на зарубежных рынках. Особенно эффективно в этом отношении действуют договоренности, достигнутые в рамках АСЕАН+3 и ВРЭП. Важно подчеркнуть, что среди 270 соглашений 136 (49%), действующих в Азии, имели положения, специально касающиеся МСП. В рамках международных торговых соглашений могут быть внесены статьи, касающиеся содействия сотрудничеству в области малого и среднего бизнеса, а также включающие для них определенные льготы, например, освобождение от ряда обязательств, повышение стимулов к инновациям, упрощение процедур торговли, дополнения по защите прав интеллектуальной собственности на иностранных рынках.



Кроме того, положения в международных соглашениях, связанные с цифровизацией и электронной коммерцией, также часто играют центральную роль в содействии участию МСП в интеграции в глобальные и региональные ЦСС, позволяя им расширять свое международное экономическое присутствие и получать выгодные контракты. Развитие электронных рынков, информационно-коммуникационных технологий и связанных с ними услуг способствует облегчению доступа малых и средних предприятий к международным рынкам, поскольку расширяет сеть деловых партнеров и предпринимательских возможностей с нишами позиционирования для поставок новых продуктов и услуг.

Следует подчеркнуть, что в условиях фрагментированной геополитической среды торговые соглашения, подписанные между азиатскими экономиками и в международном масштабе, являются средством поддержания экономической стабильности и создания благоприятных условий деятельности азиатских компаний на внешних рынках.

### ПРИМЕЧАНИЯ:

<sup>1</sup> Asia Small and Medium-Sized Enterprise Monitor 2024 : Designing an MSME ecosystem for resilient growth in Asia and the Pacific / Asian Development Bank. – Manila : ADB, 2024. p.36. URL:ADB.org (дата обращения 25.10.2025)

<sup>2</sup> World Development Indicators | DataBank – URL:<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> worldbank.org (дата обращения: 12.08.2025)

<sup>3</sup> Yoshino, Naoyuki / Taghizadeh-Hesary, Farhad (2020): Unlocking SME Finance in Asia: Roles of Credit Rating and Credit Guarantee Schemes, Asian Development Bank Institute, ECONSTOR, p. 48. URL: <https://hdl.handle.net/10419/240136> [Дата обращения: 22.05.2026]

<sup>4</sup> Conference on Interaction and Confidence Building Measures in Asia (CICA). Cica. Org. (дата обращения 12.07.2025)

<sup>5</sup> Asia-Pacific Trade Facilitation Report 2024: Promoting Sustainability and Resilience of Global Value Chains. Manila: Asian Development Bank, 2024. p.3. – URL: [adb.org](https://adb.org) (дата обращения: 12.08.2025).

<sup>6</sup> Grossman, G., E. Helpman, and H. Lhuillier. 2021. Supply Chain Resilience: Should Policy Promote Diversification or Reshoring? NBER Working Paper No. 29330. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. p. 3 – URL: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w29330pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29330pdf) (дата обращения 23.10.2024)

<sup>7</sup> Liu, X., et al. (2017). “Institutional Support Mechanisms for Chinese SMEs’ International Expansion.” Presented at the China Development Forum. /conference paper, p. 13

<sup>8</sup> Boosting SME Finance for Growth : The Case for More Effective Support Policies / World Bank Group. – Washington, D.C. World Bank, 2024. – p. 37 - URL: <https://documents.worldbank.org/pt/publication/documents-reports/documentdetail/099092724122562655> (дата обращения 15.09.2025)

<sup>9</sup> Foster-McGregor, N. Challenges and opportunities for MSMEs in global value chains / N. Foster-McGregor // Integrating SMEs into global value chains: challenges and policy actions in Asia / Asian Development Bank. – Manila : ADB, 2015. – p. 1,2. – URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf> (дата обращения 12.09.2025).

### БИБЛИОГРАФИЯ

ADB Asian Development Outlook, 2025, p. 2-5. – URL: [https://www.bing.com/search?q=NM&pq=adb+outlook&sk=CSYN1UT4RI1&sc=8-11&pglt=131&q=adb+asian+development+outlook&cvid=fc2e089575ad4490aacbc09203882fc4&gs\\_lcrp=EgRlZGdlKgY-IBRAAGEAyBggAEEUYOTIGCAEQABhAMgYIAhAAGEAyBggDEAAYQDIGCAQQA-BhAMgYIBRAAGEAyBggGEAAYQNIBCTI1Mjg3ajBqMagCALACAA&FORM=ANNTA1&PC=EDGEDSE](https://www.bing.com/search?q=NM&pq=adb+outlook&sk=CSYN1UT4RI1&sc=8-11&pglt=131&q=adb+asian+development+outlook&cvid=fc2e089575ad4490aacbc09203882fc4&gs_lcrp=EgRlZGdlKgY-IBRAAGEAyBggAEEUYOTIGCAEQABhAMgYIAhAAGEAyBggDEAAYQDIGCAQQA-BhAMgYIBRAAGEAyBggGEAAYQNIBCTI1Mjg3ajBqMagCALACAA&FORM=ANNTA1&PC=EDGEDSE)

Cerdeira J, FDI Determinants in Developing Countries: A Firm-Level Analysis Taylor Online Library. 15 February 2025, 12 p. UR: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/rode.13206?msockid=165cf4c9fd046da22cf8e3adfcd6cc1>; <https://doi.org/10.1111/rode.13206> Digital Object Identifier (DOI) (дата обращения 14.08.2025)

Chaldun E. R., Yudoko G., Prasetio E. A. Developing a theoretical framework of export-oriented small enterprises: A multiple case study in an emerging country //sustainability. – 2024. – Vol. 16. – №. 24. – URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/16/24/11132> (дата обращения 12.08.2025)

Chung, E., & Lee, H. (2017). “Entrepreneurship and Foreign Market Entry: The Case of Asian SMEs.” *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 34, No. 4, pp. 1045–1063..

Dunning, J. H. (2016). “Multinational Enterprise and the Competitiveness of Nations.” *Transnational Corporations Review*, Vol. 8, No. 2, pp. 121–135

Ibrahim, O., & Makki, Z. (2018). “Export Orientation and Performance of Small and Medium-Sized Enterprises.” *Economic Modelling*, V. 73. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.01.017> (дата обращения 25.10.2025)

Jansson, H. *International Business Strategy in Complex Markets* / H. Jansson. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2020. 84 p. – URL: <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/international-business-strategy-in-complex-markets-9781839101816.html> (дата обращения: 14.09.2025)

Kotabe, M., & Mol, M. J. (2018). “The Role of Small Businesses in International Trade: An Empirical Analysis.” *World Development*, Vol. 108, p. 231 URL: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.02.019> (дата обращения 12.06.2025)

Narula, R. (2019). “FDI and Economic Development: Lessons from Emerging Markets.” *Journal of World Business*, Vol. 54, No. 3, pp. 213–225

Roy S. *Small and Medium Enterprises in India: Infirmities and Asymmetries in Industrial Clusters*: Routledge, 2013. 208 p. URL: <https://www.routledge.com/Small-and-Medium-Enterprises-in-India-Infirmities-and-Asymmetries-in-Industrial-Clusters/Roy/p/book/9781138302891> (дата обращения 14.09.2025)

