



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ**

Distr.  
GENERAL

OPA/AC.33/3  
24 May 2002

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

**ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ**

**КООРДИНАЦИОННАЯ ГРУППА ПО ОПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ПО  
ВОПРОСАМ МОЛОДЕЖИ: "БЕЗОПАСНОСТЬ,  
ВОЗМОЖНОСТИ И ПРОЦВЕТАНИЕ"

Женева, 26-28 августа 2002 года

**Политика и программы поддержки молодежного предпринимательства в  
государствах - членах ЕЭК ООН**

(Записка секретариата)

**Представления о молодежном предпринимательстве**

Многие молодые люди уверены: будь у них достаточно денег, они могли бы без труда создать собственное дело и успешно им заниматься. Другими словами, главное препятствие для занятия частным предпринимательством они видят в отсутствии средств. Между тем, как показывает жизнь, хотя отсутствие финансовой базы действительно мешает многим молодым людям начать свой бизнес, это лишь часть проблемы. Огромное значение имеет также потенциал деловой идеи с точки зрения нынешнего и будущего спроса на товары или услуги.

Идея сама по себе многое значит. Однако мнения о том, какая из идей представляет собой ту единственно верную деловую идею, очень и очень различны. Одни молодые люди думают, что это должно быть некое суперсовременное нововведение, другие

полагают, что это должно быть неким стратегическим замыслом, в то время как третьи убеждены, что это должно быть нечто доселе неслыханное. В действительности же многие успешные бизнес-идеи, принесшие состояния их авторам, были крайне просты, но у них было одно общее: эти идеи давали ответ на какую-либо потребность или проблему общины, обеспечивая какую-либо новую услугу или товар.

Похоже разнообразие мнений обнаруживается и по вопросу о том, какими качествами должен обладать настоящий предприниматель. Здесь интересно отметить, что какой-либо одной черты, какого-либо одного качества, объясняющего натуру предпринимателя нет. Предприниматели бывают разными. Среди них можно выделить следующих:

### ***Новаторы-изобретатели***

В них явно прослеживается техническая жилка. Они обожают изобретать и генерировать идеи создания чего-то нового. Целью таких людей с техническим уклоном, как правило, является создание новых рынков и даже новых отраслей. Собственный бизнес для них - это лишь способ достижения своей цели, а не самоцель. Это люди типа Генри Форда или Герберта Эдвина Лэнда, изобретателя неослепляющей пластиковой пленки и фотофильтров, а также основателя компании "Полароид".

### ***Организаторы***

Некоторые предприниматели начинают свое дело, потому что им нравится заниматься организационным строительством. Такие люди с организационной жилкой умеют руководить людьми, системами и структурами. Они похожи на Ли Иакокку, спасшего от краха корпорацию "Крайслер" в 80-е годы, или Рея Крока, построившего крупнейшую в мире франчайзинговую сеть закусочных "Макдональдс".

### ***Коммерсанты-негоцианты***

Коммерсантам-негоциантам нравится сам процесс заключения сделок для начала какого-либо нового предприятия и зачастую участие в определенной начальной деятельности по его раскрутке. Однако в отличие от организаторов, им не нравится заниматься текучкой и надолго связывать себя с какой-либо структурой. Такого рода люди обычно специализируются на финансовых или торговых сделках.

Помимо бизнес-идеи, предпринимателю необходимы специфические навыки и знания, позволяющие ему изо дня в день руководить своим предприятием. Этот аспект предпринимательской деятельности обычно упускается из виду молодыми людьми. Предпринимательство - это динамичный процесс, требующий определенных навыков и знаний. Это и наука, и искусство одновременно. Науку можно познать в процессе учебы, а искусству руководить предприятием, по крайней мере отчасти, можно научиться в процессе практической работы. Молодым людям, стремящимся стать предпринимателями, нужна подготовка в таких областях, как менеджмент, маркетинг, финансы и бухгалтерский учет, управление людскими ресурсами и информационные технологии. Они также должны хорошо ориентироваться в юридических и налоговых тонкостях бизнеса.

Наконец, важное значение для будущих предпринимателей имеет знание не только потенциальных выгод, но и возможных рисков, с которыми им придется сталкиваться, и уступок, на которые им придется идти. Как представляется, самые большие риски для предпринимателя обычно возникают не на начальных этапах создания ими своего дела, а много позже, когда само предприятие уже действует и его необходимо развивать дальше. Этот аспект должен учитываться не только начинающими предпринимателями, но и организациями, которые им помогают. В ЕЭК ООН было разработано руководство, помогающее молодым и уже опытным предпринимателям понимать коммерческие риски и управлять ими (см. документацию ЕЭК ООН: <http://www.unec.org/indust/sme/ece-sme.htm>).

### ***Политика и программы***

В последнее десятилетие политика и программы поддержки молодежного предпринимательства получили довольно широкое распространение. В известной мере это стало реакцией на неизменно высокий уровень молодежной безработицы почти во всех странах регионах ЕЭК. Это также было ответом на некоторые тенденции в области развития, которые вызывают тревогу по поводу предложения рабочих мест в будущем.

Одной из таких тенденций стали изменения в структуре рабочей силы: доля занятых на крупных промышленных предприятиях с высокой степенью концентрации производства сокращается и одновременно растет количество занятых в сфере услуг и на малых предприятиях. Другой такой тенденцией явилось постепенное видоизменение трудовых отношений от относительно высоких гарантий занятости к менее стабильным отношениям, когда широкое распространение получают трудовые контракты на короткие или фиксированные сроки зачастую без медицинской страховки, пенсий и других социальных льгот. Наконец, сокращение размеров и мощностей предприятий или их

перенос в страны с избыточной и дешевой рабочей силой вызвали существенное уменьшение предложения рабочих мест в этом сегменте корпоративного сектора.

Обрисованные выше тенденции сопровождались умножением числа единоличных компаний и малых и средних предприятий, которые, как, например, во Франции или в Соединенных Штатах, стали реальным двигателем роста и/или генератором новых рабочих мест. Однако в некоторых других странах появление МСП стало ответом на безработицу и дефицит новых рабочих мест, главным образом как способ выживания домохозяйств в этих условиях. В данной группе стран МСП абсорбируют рабочую силу, высвобождаемую в результате перестройки предприятий, не внося при этом сколько-нибудь значительного вклада в формирование ВВП.

В большинстве стран Содружества Независимых Государств сравнительно большая доля высвобожденной рабочей силы перетекла в неформальный сектор (серый или черный рынки), где условия труда еще менее стабильны, чем у тех, кто работает на коротких или фиксированных контрактах.

Важно отметить, что во многих странах этого региона крайне остро стоит проблема устойчивости МСП, и показатели "гибели" (ухода с рынка) таких предприятий довольно высоки. С другой стороны, различия в показателе числа создающихся предприятий между странами указывают на еще одну проблему, характерную для сектора МСП: наличие больших препятствий на пути создания новых предприятий и трудности, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели при мобилизации начального капитала. В большинстве случаев это административные препоны и нежелание банковского сектора кредитовать мелких предпринимателей.

Кроме того, размах возможностей для занятия частным предпринимательством различается от страны к стране в зависимости от структуры местного спроса. Между тем, набор таких возможностей, открытых для начинающих предпринимателей на местном уровне, может очень быстро поменяться по мере дальнейшей интеграции некоторых стран в Европейский союз или в глобальную экономику. Руководству этих стран важно предусмотреть такую политику молодежного предпринимательства, которая учитывала бы эти перспективы и поощряла те направления предпринимательства, которые могли бы извлечь пользу из такого расширения рынков.

В свете вышеизложенного, потенциал и возможности молодежного предпринимательства необходимо рассматривать в контексте экономических реалий соответствующих стран во избежание необоснованных надежд или ошибочных решений. Обмен национальным опытом может дать ответы на некоторые вопросы, но в конечном

счете политика и программы должны быть приведены в соответствие с местными условиями и спецификой. Уроки, извлеченные из опыта многих стран, учат нас следующему.

- Нельзя видеть в молодежном предпринимательстве панацею от безработицы среди молодежи.
- Политика и программы поддержки молодежного предпринимательства должны быть дополнением более широкомасштабных стратегий и политики в области трудоустройства молодежи.
- Только небольшая толика молодых людей станет настоящими предпринимателями.
- Многое зависит от возраста, а следовательно жизненного и трудового опыта. Программа и схемы молодежного предпринимательства, составленные с учетом особенностей каждой возрастной категории молодежи (несовершеннолетние и/или молодые взрослые) оказались более результативными.

Таким образом, первостепенное значение имеет разработка политики и средств, которые были бы достаточно гибкими и избирательными, чтобы обеспечивать приобретение большинством молодых людей необходимого набора навыков и опыта еще до того, как они непосредственно начнут заниматься бизнесом.

Учитывая растущую гибкость экономики, быстрые темпы научно-технического прогресса и конкурентный пресс глобализации, все более широким признанием пользуется тот факт, что общество должно поощрять развитие предпринимательских навыков среди своих более молодых членов, для того чтобы избежать риска крупномасштабной маргинализации. Во многих странах региона в программу общеобразовательных школ были включены такие предметы, как деловая администрация и управление, навыки решения проблем, экономика и т.д., с целью поощрения **предприимчивости и идеи частного предпринимательства** в качестве одного из карьерного выбора. Были предприняты попытки сделать профессиональное обучение в области делового управления на институтском и университетском уровнях менее абстрактным и больше привязанным к потребностям деловых кругов и местных общин. Аналогичные усилия предпринимались с целью познакомить учащихся средних школ с реалиями делового мира.

Многие страны приложили особые усилия с целью вовлечения маргинализированных и неблагополучных подростков в хозяйственную деятельность путем осуществления адресных программ и схем поощрения молодежного предпринимательства. Охват и масштабы таких программ различны: от организации подготовки, оказания консультативной и наставнической помощи, предоставления кредитов для занятия собственным делом до более всестороннего и комплексного подхода (Италия, Канада, США, Ирландия и Соединенное Королевство).

Невзирая на национальную специфику, представляется, что в регионе ЕЭК укоренились некоторые общие подходы и методы, основанные на следующих принципах:

- Поощрение и пропаганда самозанятости как варианта занятий
- Привитие необходимых навыков самозанятости
- Наставническая поддержка
- Доступ к финансам
- Доступ к рабочему пространству
- Поддержка на этапе расширения бизнеса
- Доступ к сетям поддержки<sup>1</sup>.

Такие подходы и методы, по-видимому, являются наиболее эффективными, когда выполнены некоторые условия. О степени их эффективности в странах с переходной экономикой можно будет судить по результатам попыток их скопировать (например, в Словении, Венгрии и Македонии).

### ***Приобретение предпринимательских навыков в школе***

В число наиболее успешных программ для школьников входят: программа "ЙЕС" ("Программа молодежного общества предпринимателей") и программа "РИАЛ" ("Сельское предпринимательство через практическое обучение), разработанные в США. Программа "ЙЕС", разработанная в университете штата Огайо, ставит своей целью привитие школьникам необходимых навыков для будущей работы и занятия частным предпринимательством. Она осуществляется в период обучения в школе в форме внеклассных занятий. Школьники становятся участниками программы на уровне стандарта 7 (типовой стандарт освоения учебного курса экономики в американских школах) и проходят ее, обучаясь по программе стандартов 8 и 9. Они заканчивают ее на

---

<sup>1</sup> O'Higgins, Niall. Youth Unemployment and Employment Policy: A Global Perspective. International Labour Office, Geneva, 2001, p. 125.

уровне стандарта 10 или после выпуска из школы. Участвуя в программе, школьники приобретают навыки ведения бизнеса в рамках комплекса специальных учебных и практических занятий. В этом им помогают учителя, прошедшие специальную подготовку. Программа осуществляется при поддержке местных предпринимателей, муниципалитетов, родителей и НПО через местные предпринимательские советы. Эта поддержка, помимо добровольных денежных взносов, принимает форму стажировок на местных предприятиях, предоставления инструкторов, организации учебных поездок и т.д.

Программа "РИАЛ" ориентирована на старшеклассников в сельских районах США, увязывая учебу с экономическим развитием сельских районов и помогая молодым людям отыскать нишу для бизнеса, подготовить бизнес-план и, еще будучи школьником, заняться своим собственным делом, которое позднее могло бы перерасти в настоящий бизнес, принадлежащий бывшим школьникам (см. вставку 1).

#### **Вставка 1. "РИАЛ энтерпрайз, Инк.", США**

**Разработка программ обучения предпринимательству в США, осуществляемых по инициативе как деловых кругов, так и учебных заведений, преследует цель упрочения такого традиционно важного ресурса сельских общин, как местные школы и колледжи. Программы обучения предпринимательству на базе школ являют собой пример того, насколько важную роль может играть сельская школа в экономическом развитии общины.**

**Одной из наиболее разветвленных школьных программ такого рода является программа "РИАЛ энтерпрайз. Инк.". "РИАЛ" впервые появилась в Северной Каролине ввиду весьма плачевного положения сельской молодежи из-за отсутствия перспектив образования и трудоустройства. Не имея альтернатив, сельские общины рискуют столкнуться с нехваткой квалифицированных кадров в насущно важных для местной жизни и экономики областях.**

**Предприятие "РИАЛ энтерпрайз" в штате Северная Каролина представляет собой неприбыльную организацию, которая в партнерстве с общинными колледжами и средними школами организует экспериментально-прикладное обучение предпринимательству.**

**"РИАЛ энтерпрайз. Инк." преследует четыре главные цели:**

- **Институциональные цели:** помочь сельским школам превратиться в небольшие эффективные бизнес-инкубаторы;
- **Просветительские цели:** помочь школьникам и учителям приобрести знания, навыки и тягу к предпринимательству, а также занятию и управлению малым бизнесом;
- **Экономические цели:** способствовать созданию качественных новых рабочих мест на местах путем выявления и использования незаполненных ниш на местном рынке;
- **Индивидуальные цели:** способствовать формированию у молодежи ощущения самовостребованности и ее участию в жизни общины в качестве ее успешных производительных членов.

Программа "РИАЛ энтерпрайз.", построенная на принципе, согласно которому практика является лучшим средством закрепления знаний, основана на активном участии школьников и принятии ими самостоятельных решений. Первым делом школьники проводят обследование общины на предмет выявления имеющихся потребностей, удовлетворить которые можно было бы по линии частного предпринимательства. Когда такие потребности выявлены, начинается составление бизнес-планов, мобилизация средств и подготовка рабочих мест, что дает школьникам возможность познакомиться с концепциями и обязанностями, вытекающими из управления/владения бизнесом. В дальнейшем предприятия, созданные в рамках программы "РИАЛ", обособляются от школы и переходят в независимое владение и управление выпускников школ. Примеры практически реализованных школьниками в рамках программы "РИАЛ" инициатив варьируются от создания детского сада до учреждения учебно-методических центров.

(<http://www.ncreal.org/REALInfo/>)

С 1990 года свыше 5 000 подростков и молодых взрослых прошли интенсивный курс предпринимательской подготовки по программе "РИАЛ". Обследование 400 выпускников "РИАЛ" (с 1992 по 1998 год), проведенное в 1998 году, показало, что созданные ими предприятия не только выжили, но и широко развернули свою деятельность, выйдя на общий объем продаж в 6 млн. долл. США и создав 686 новых рабочих мест. Другое обследование показало, что коэффициент выживания предприятий через семь лет после



их создания составил 91-92%. В 1999/2000 учебном году программа "РИАЛ" осуществлялась в 64 из 100 округов Северной Каролины через местные школы и общинные колледжи<sup>2</sup>.

Успешный опыт программы "РИАЛ" был скопирован в других сельских районах США, а разработанный в ее рамках подход к созданию бизнес-инкубаторов был опробован и в городах. Подход этот особенно привлекателен тем, что позволяет эффективно и наиболее точно увязать местное предложение рабочей силы с местным спросом на нее, а также привить молодежи необходимые навыки частного предпринимательства.

В городах основной акцент ставится на молодежь как в школе, так и вне ее, детей, бросивших школу, и других трудных подростков. Одним из самых последних примеров служит программа подготовки предпринимателей и коммерсантов в Верхнем Манхеттане в Нью-Йорке для подростков от 12 до 18 лет, разработанная неприбыльной организацией под названием Институт молодежного предпринимательства. Эта программа включает в себя учебно-образовательный компонент, состоящий из курса предпринимательства, преподаваемого в течение шести семестров, и факультативных учебных курсов. В дополнение к этому программа предусматривает приобретение практических навыков на действующих предприятиях, созданных и руководимых самими школьниками. В основном это включает в себя производство продукции для туристов, такой, как майки, бейсбольные кепки и кофейные чашки. Дизайн, производство, разработка маркетинговой стратегии и продажа - все это осуществляется самими же школьниками.

В Ирландии программа для молодых предпринимателей "Голден вейл", призванная стимулировать предпринимательскую и творческую активность молодежи, оказывает поддержку и помощь в деле организации программ для молодых предпринимателей ("ЙЕС") в школах. Они открыты для всех школьников второй ступени. В рамках программы "ЙЕС" школьники индивидуально или в составе групп (до пяти человек) создают и управляют своими собственными реально действующими микропредприятиями. Они продают товары или услуги другим школьникам или за стенами школы. Целями программы "ЙЕС" являются:

- содействие формированию предпринимательских навыков, уверенности в себе и опоры на собственные силы;

---

<sup>2</sup> NC REAL Enterprises: Developing "Homegrown" Economies in Rural North Carolina. By Mark Sorreles (source: <http://www.ncreal.org/Publicity/>).

- помощь в развитии предпринимательской культуры и стимулировании предпринимательской деятельности; и
- помощь молодым людям, с тем чтобы они могли гибко реагировать на меняющуюся ситуацию на рынке занятости, путем поощрения инициативы.

Программа "ЙЕС" разработана Ассоциацией молодых предпринимателей, представляющей собой неофициальную добровольную ассоциацию родителей и преподавателей. Она осуществляет общую координацию программы, оказывает большую поддержку местным организаторам и проводит региональные и национальные конкурсы. Первая программа "ЙЕС" была организована в 1991 году. С этого времени она быстро росла, охватив всю Ирландию. Со времени основания в программе "ЙЕС" приняло участие свыше 50 000 школьников. В 2000 году в ней участвовало 8 000 школьников из 271 школы.

Обеспокоенность ростом безработицы среди выпускников колледжей побудила многие страны ЕЭК принять меры с целью расширения возможностей карьерного выбора, имеющихся в распоряжении выпускников, путем их ознакомления с реальной работой малого бизнеса и предоставления им шанса самим судить о своем потенциале занятия частным предпринимательством. Например, в Соединенном Королевстве осуществляется национальная программа для учащихся выпускных классов, по линии которой обеспечивается организация учебно-практических занятий и трудоустройство выпускников в местных торгово-промышленных предприятиях.

Во многих странах с переходной экономикой отмечался резкий рост предложения различных учебных курсов в области управления бизнесом, финансов, бухгалтерского учета и т.д. для удовлетворения спроса со стороны растущего частного сектора. Реформы образования были нацелены на то, чтобы восполнить недостаточную подготовку в области принятия решений и анализа затрат и выгод в некоторых дисциплинах, при одновременном улучшении или восстановлении связей между учебными заведениями и предпринимательским сектором в сложившихся новых условиях.

Любопытно отметить, что во многих из таких стран средний возраст бизнесменов ниже, чем в странах Европейского союза. Согласно одному из исследований, свыше половины торгово-промышленных предприятий в Польше и Эстонии возглавляются предпринимателями моложе 40 лет, в то время как в Соединенном Королевстве, Германии

и Греции их доля составляет менее 36%<sup>3</sup>. Однако это не должно вводить в заблуждение. Такая разница главным образом является результатом переходного периода и новизны предпринимательской деятельности для бывших социалистических стран. Другие факты говорят о трудностях, с которыми сталкиваются молодые люди при поисках хорошей работы и возможностей получения дохода. Показатели безработицы среди молодежи в большинстве стран ЕЭК с переходной экономикой в среднем выше, чем в странах ЕС, и порядка 18 млн. молодых людей в возрасте от 15 до 25 лет в этих странах не охвачены ни системой школьного образования, ни рынком трудовых ресурсов. Многие страны с переходной экономикой начали решать эти проблемы, в частности путем поощрения молодежного предпринимательства.

### ***Вовлечение маргинализованной и неблагополучной молодежи***

Один из крупнейших вызовов, с которыми сталкиваются страны региона ЕЭК, - это вовлечение групп маргинализованной и неблагополучной молодежи в основное русло экономической деятельности. Эти группы, равно как и первопричины их неблагополучного положения, очень различны. В зависимости от конкретной ситуации и страны это могут быть дети иммигрантов, представители этнических меньшинств, коренного населения, молодежь в отдаленных провинциях или запущенных районах, а также подростки, пережившие распад семьи, смерть родителей, конфликты и перемещения или ставшие жертвами злоупотреблений и насилия, или же страдающие от инвалидности.

В некоторых странах региона ЕЭК общая численность таких молодых людей росла из-за этнических конфликтов и гражданских войн, но также и по причине распада семей в условиях экономических тягот, безработицы и обнищания. Если молодежь одних этнических меньшинств и коренных народов оказалась в невыгодном положении вследствие долговременных последствий прошлой дискриминационной практики, то на положении молодежи некоторых других этнических групп сказалась ликвидация в последнее время некоторых специальных мер защиты, призванных в некоторой степени уравнивать перспективы представителей различных этнических групп населения.

В ряде стран региона общая численность маргинализованных подростков также выросла в последнее время из-за эрозии социальных механизмов/каналов, которые должны были обеспечивать плавный переход молодых людей от школьной скамьи к

---

<sup>3</sup> Young Entrepreneurs, Women Entrepreneurs, Ethnic Minority Entrepreneurs and Co-entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe. Final Report to the European Commission, DG Enterprise, July 2000, p. 18.

трудовой деятельности. Альтернативные механизмы создавались медленно, что привело к потере контактов со многими молодыми людьми. В этой связи большую пользу для некоторых переходных стран с такого рода проблемами может сослужить опыт борьбы с социальной маргинализацией ряда стран с рыночной экономикой, особенно Канады, США и некоторых Северных стран.

Однако важно проводить различие между различными подгруппами маргинализованной молодежи. Хотя формы проявления социальной маргинализации в различных подгруппах маргинализованной молодежи могут быть одинаковыми (т.е. высокие показатели наркомании и алкоголизма, преступности, самоубийств, безработицы, отсева из школ и т.д.), главные причины, а также обстоятельства и условия их существования сильно различаются. Кроме того, если некоторые этнические подгруппы статичны, то другие, такие, как цыгане или некоторые народы Крайнего Севера, отличаются высокой мобильностью. Различия между маргинализированными группами молодежи являются результатом сложного переплетения различных факторов (география, образ жизни, исторические факторы и т.д.), и их необходимо четко себе представлять, чтобы можно было разработать успешную политику или программу предпринимательства. Есть различия и среди подгрупп маргинализованной молодежи в городах. В некоторых странах, где сохраняется деление общества по доходу или этническим признакам, такие подгруппы без труда поддаются выявлению. Однако в странах с переходной экономикой появление подгрупп маргинализованной молодежи стало следствием недавних перемен. Некоторые из таких подгрупп довольно многочисленны и разнообразны и представляют собой побочный продукт экономического кризиса, охватившего целые регионы. В городских метрополиях их в большинстве случаев составляют беспризорники, наркоманы, подростки, бросившие школу, а также дети малоимущих семей и отчаявшаяся безработная молодежь.

Результаты предпринятых странами попыток вовлечь маргинализованную молодежь в предпринимательские схемы были неоднозначны. Ситуацию дополнительно усугубляет конкуренция со стороны организованной преступности, пытающейся вербовать новых членов среди таких молодежных группировок. Расходы на такие схемы (в США суммы, потраченные на программы для маргинализованной молодежи, по-видимому, измеряются миллиардами долларов), как правило, высоки, а надлежащей оценки их эффективности не производилось. К примеру, стоимость проекта ФАРЕ/Венгрии, направленного на интеграцию цыганской молодежи, превысит 14 млн. евро (см. вставку 2). Столь высокая затратность программ - это одна из причин, по которым многие страны с переходной экономикой пытаются отодвинуть на задний план проблему маргинализации молодежи. Но есть и некоторые эффективные подходы,

позволяющие уменьшить общественную часть финансового бремени, в частности путем налаживания партнерств с общинами, НПО и частным сектором.

**Вставка 2. "Социальная интеграция неблагополучной молодежи с особым упором на цыганское меньшинство",  
ФАРЕ/Венгрия**

Европейский союз в рамках программы ФАРЕ помогает Венгрии подготовиться к вступлению в эту организацию. Поскольку цыганский вопрос в Венгрии является не только этническим, но и в равной мере социальным, подход, избранный с согласия представителей цыганского меньшинства, имеет социальную направленность, будучи нацелен на социальную интеграцию неблагополучной молодежи. В основу программы положены принципы профилактики, исправления и стимулирования. Профилактические меры направлены на сокращение отсева из начальных школ детей из неблагополучных семей, особенно цыган. Меры по исправлению положения главным образом касаются среднего образования и предусматривают дополнительное обучение (помощь отстающим ученикам и профессионально-техническая подготовка), в то время как стимулирование социального развития предполагает поддержку талантливых цыганских детей и увеличение их доли в высших учебных заведениях.

Программа осуществляется под эгидой министерства просвещения в сотрудничестве с министерством по социальным вопросам и делам семьи. Был создан руководящий комитет, в частности, в составе представителей обоих министерств, Управления по делам национальных и этнических меньшинств и самоуправления национального меньшинства рома, статус постоянного наблюдателя при котором имеет делегация Европейской комиссии. Более широкая цель проекта заключается в социальной интеграции неблагополучной молодежи, особенно цыган, в соответствии со среднесрочными приоритетами политических критериев Партнерства для присоединения, в то время как непосредственные цели являются следующими: улучшение стандарта начального образования представителей социально непривилегированных групп, особенно цыганского меньшинства; недопущение отторжения социально непривилегированной молодежи, особенно цыган. В рамках проекта, среди прочего, создаются новые места для учащихся цыганской национальности в общежитиях и должна быть повышена представленность непривилегированных групп среди выпускников средних профессионально-технических заведений.

**Деятельность в рамках проекта была начата в мае 2000 года и закончится в декабре 2002 года. Общий бюджет программы составляет 9,6 млн. евро, из которых правительственные учреждения Венгрии выделяют порядка 48%, т.е. 5 млн. евро.**

Канада, например, осуществляет комплексную стратегию поощрения предпринимательской активности среди коренной молодежи с участием всех племенных общин, органов власти на местном, провинциальном и федеральном уровнях и с привлечением их ресурсов. В США осуществлялся целый комплекс предпринимательских программ, призванных покончить с очагами маргинализации. Это делается с помощью разнообразных средств, включая Управление малого бизнеса (УМБ). Принятый в США подход также предусматривает привлечение различных социальных организаций ко всем уровням исполнения, в том числе использование частных финансовых посредников для распределения кредитов. Такой подход позволяет сократить стоимость программ, обеспечивая при этом охват всех нуждающихся:

1. **Помощь инвалидам:** УМБ проводит специальное исследование, цель которого помочь инвалидам-ветеранам преуспеть в бизнесе. УМБ не получило средств для предоставления прямых субсидий, однако такие инвалиды имеют право претендовать на получение льгот в рамках всех программ гарантирования кредитов УМБ.
2. **Бедствия:** Цель осуществляемой УМБ программы кредитования потерпевших от бедствий заключается в предоставлении финансовой помощи тем, кто пытается отстроить заново свои дома и предприятия после стихийного бедствия. Предоставляя кредиты по низким ставкам, УМБ привержено решению задач долгосрочного восстановления. Агентство делает все возможное для удовлетворения потребностей людей, которые в противном случае не могли бы вернуться к нормальной жизни.
3. **Районы с традиционно низким уровнем деловой активности (районы НУДА):** Программа предоставления контрактов для районов НУДА позволяет небольшим предприятиям, расположенным в отсталых районах и удовлетворяющим определенным требованиям, получить заказы от федеральных органов (см. вставку 3).
4. **Меньшинства:** Наиболее известным элементом Программы поощрения предпринимательства среди меньшинств (МЕД) является Программа 8 а), получившая такое название от статьи 8 а) Закона о малом бизнесе.

Программа 8 а) представляет собой программу развития бизнеса, предоставляющую ее участникам доступ к различным услугам в области развития предпринимательства, включая возможность получить федеральные контракты на неконкурентной основе или при ограниченной конкуренции. В соответствии с Программой 8 а) УМБ заключает основные контракты с федеральными министерствами и ведомствами, а затем предоставляет субподряды на производство работ небольшим непривилегированным предприятиям, которые являются сертифицированными участниками программы. Предварительный отбор: посредники помогают перспективным заемщикам в разработке эффективных стратегий использования кредитов и гарантирования займов. Программа помощи при осуществлении продаж природных ресурсов призвана а) позволить концернам малого бизнеса получить справедливую долю выставляемого на продажу или сдаваемого в аренду государственного имущества, включая при необходимости специальные целевые резервы для малого бизнеса и б) предоставить консультативную и другую помощь концернам малого бизнеса по всем вопросам, относящимся к продаваемому или сдаваемому в аренду государственному имуществу.

Все вышеперечисленные программы УМБ, не будучи непосредственно ориентированы на неблагополучную молодежь, были распространены на молодых взрослых людей, которые ищут источники финансирования для открытия своего дела. Предпринимательская программа для районов с традиционно низким уровнем деловой активности использовалась, например, для поддержки программы развития молодежного предпринимательства в Гарлеме, которая упоминалась в предыдущем разделе.

**Вставка 3. Районы с традиционно низким уровнем деловой активности, Управление малого бизнеса США**

**ИСТОРИЯ ПРОГРАММЫ**

**Программа предоставления контрактов для развития районов НУДА была законодательно оформлена в рамках Закона о перерегистрации малого бизнеса 1997 года. Эта программа осуществляется под эгидой Управления малого бизнеса США. Программа поощряет экономическое развитие районов с традиционно низким уровнем деловой активности - районов НУДА - путем установления для них преференций.**

## **ТИПЫ КОНТРАКТОВ ДЛЯ РАЙОНОВ НУДА**

**Контракт для района НУДА на конкурентных условиях может быть присужден, если у уполномоченного сотрудника по контрактам имеются разумные основания полагать, что по крайней мере два удовлетворяющих требованиям малых предприятия в районе НУДА будут участвовать в конкурсе и что контракт может быть представлен по справедливой рыночной цене. Бесконкурентный контракт для района НУДА может быть предоставлен, если сотрудник по контрактам не имеет разумных оснований полагать, что два или более удовлетворяющих требованиям малых предприятия из района НУДА будут участвовать в таком конкурсе, но при этом он считает, что удовлетворяющее требованиям малое предприятие в районе НУДА является ответственным и что контракт может быть присужден по справедливой цене. Сметные государственные расходы не могут превышать 5 млн. долл. США на производственные контракты или 3 млн. долл. США на все другие контракты.**

**Контракт на условиях полной и открытой конкуренции может быть присужден с ценовой преференцией. Заявка единственного малого предприятия из района НУДА будет считаться меньшей, чем заявка от предприятия не из района НУДА или от предприятия, не являющегося малым, если цена, предложенная малым предприятием из района НУДА будет выше не более чем на 10%.**

**Программа предоставления контрактов для развития районов НУДА предусматривает предоставление удовлетворяющим требованиям малым предприятиям в неблагополучных районах возможности получать заказы от федеральных властей. Стимулирование роста таких подрядчиков федеральных властей в качестве эффективно действующих предприятий в долгосрочном плане помогает расширять возможности общин, создавать рабочие места и привлекать частные инвестиции.**

## **КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА ДЛЯ РАЙОНОВ НУДА**

**Управление малого бизнеса США (УМБ) занимается руководством и осуществлением этой программы и решает, какие предприятия имеют право на получение контрактов для районов НУДА, ведет перечень удовлетворяющих требованиям малых предприятий в районах НУДА, которые могут использоваться федеральными властями в качестве подрядчиков, принимает решения по жалобам, касающимся прав на получение контрактов для районов НУДА, и представляет доклады конгрессу о результатах программы с точки зрения занятости и инвестиций в районах НУДА.**



## **ПРАВО НА УЧАСТИЕ**

**Малое предприятие должно удовлетворять всем нижеследующим требованиям, чтобы получить право на участие в программе для районов НУДА:**

- оно должно быть расположено в "районе с традиционно низким уровнем деловой активности," или районе НУДА;
- оно должно находиться в собственности одного или нескольких граждан США и контролироваться ими и
- по меньшей мере 35% его служащих должны проживать в районе НУДА.

## **РАЙОН С ТРАДИЦИОННО НИЗКИМ УРОВНЕМ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ**

**Район НУДА - это район, удовлетворяющий одному или более из следующих признаков:**

- соответствующий требованиям переписной район (как он определяется в разделе 42(d)(5)(5)(i)(I) Налогового кодекса 1986 года);
- соответствующий требованиям "округ, не имеющий статуса города" (как он определяется в части 143(k)(2)(B) Налогового кодекса 1986 года), со средним доходом домашних хозяйств менее 80% от среднего дохода домашних хозяйств штата или с уровнем безработицы не менее 140% от среднего показателя по штату на основе последних данных министерства труда США; или
- территории в пределах федерально признанных границ индейских резерваций.

Следует отметить, что в большинстве случаев наиболее эффективными программами развития молодежного предпринимательства, по-видимому, были те, которым предшествовали тщательные исследования целевой группы (см. вставку 4), которые были основаны на комплексном подходе и охватывали все компоненты мер по исправлению положения (каждая из которых была направлена на решение конкретной группы проблем). Упомянутые компоненты, как правило, включали в себя: поощрение самозанятости как одного из вариантов занятий; привитие необходимых навыков частного предпринимательства; поддержка, включая наставничество; доступ к финансам,

рабочему пространству и сетям; и поддержка расширения бизнеса. Лучшие программы молодежного предпринимательства содержат все эти компоненты.

**Вставка 4. Публичный благотворительный фонд для неблагополучной молодежи (США)**

**Занятость, подготовка и альтернативное образование - программы, обеспечивающие качественное образование, услуги по подготовке молодых людей к работе по найму наряду с трудоустройством и другой помощью молодым людям, бросившим школу, сталкивающимся с хронической безработицей или не имеющим необходимых профессиональных навыков, с тем чтобы они могли встать на ноги и обеспечить средства к существованию своих семей.**

**Раннее вмешательство - программы, поощряющие позитивное развитие молодежи на основе предоставления услуг, призванных предотвратить неуспеваемость, преступность, задержки в развитии, заболевания или безнадзорность. Услуги также включают помощь детям малолетних родителей, лиц, страдающих от ВИЧ/СПИДа, алкоголиков, наркоманов и заключенных.**

**Раскрытие потенциала и привитие навыков лидерства молодым - программы, позволяющие привить молодежи навыки лидерства в сочетании с экономическим и социальным развитием их общины.**

**Предотвращение насилия - первичные профилактические меры по борьбе с насилием в быту и семье, особенно насилием, вызванным доступностью огнестрельного и другого оружия.**

**Пропаганда и разработка политики - программы, способствующие систематическому реагированию на потребности малообеспеченных молодых людей в рамках политики и практики на федеральном уровне, уровне штатов и местном уровне.**

Молодые люди, имеющие инвалидность, представляют собой весьма специфическую маргинализованную группу молодежи, потребности которой необходимо удовлетворять на комплексной основе. В некоторых странах региона ЕЭК их численность увеличилась в результате вооруженных конфликтов (Таджикистан, Российская Федерация, некоторые страны Юго-Восточной Европы, Азербайджан, Грузия и Армения). Одним из примеров комплексного подхода к решению проблем этой группы, нуждающейся в помощи, служит недавняя американская "*Инициатива новой свободы*",

начатая в 2001 году. *"Инициатива новой свободы"* состоит из следующих ключевых компонентов:

- расширение доступа к вспомогательным и универсальным технологиям для инвалидов:
  1. Федеральные инвестиции в НИОКР в области вспомогательных технологий. Администрация обеспечит значительное расширение бюджета научно-исследовательских центров восстановительной медицины на цели разработки технологии для инвалидов, создаст новый фонд для стимулирования выхода таких технологий на рынок и улучшит координацию федеральной деятельности по приоритетному удовлетворению первоочередных потребностей инвалидов в области вспомогательных и универсальных технологий.
  2. Доступ к вспомогательным технологиям. Вспомогательные технологии зачастую непомерно дороги. С тем чтобы расширить к ним доступ, будет существенно увеличено финансирование программ льготного кредитования в целях покупки вспомогательных технологий для инвалидов.
- Расширение образовательных возможностей для американцев, имеющих инвалидность:
  1. Расширение финансирования в рамках Закона об образовании для инвалидов ("ИДЕА"). В обмен на участие в новой системе гибкого и строгого учета за расходованием федеральных ассигнований на цели образования штаты будут получать расширенное финансирование по линии "ИДЕА" на цели образования на местном уровне и содействия удовлетворению особых потребностей учащихся с инвалидностью.
  2. Упор на развитие навыков чтения в начальных классах. Штаты, осуществляющие комплексную программу обучения навыкам чтения школьников, в том числе школьников с инвалидностью, с подготовительного по второй класс общеобразовательных школ, будут иметь право на получение грантов по линии выдвинутых президентом Бушем инициатив "Ридинг фёрст" и "Ерли ридинг фёрст".
- Трудоустройство американцев с инвалидностью:

1. Расширение практики дистанционной работы с использованием компьютера. Администрация будет выделять параллельные финансовые взносы из федерального бюджета тем штатам, которые предоставляют льготные субсидии инвалидам для покупки компьютеров и другого необходимого оборудования для домашней работы. В дополнение к этому будет представлен законопроект, предусматривающий освобождение от налогов ассигнований компаний на предоставление компьютеров и домашнего доступа к Интернету служащим с инвалидностью.
  2. Оперативное осуществление программы "Билет на работу". Президент Буш объявил о намерении подписать специальный указ, предписывающий федеральным органам в оперативном порядке осуществить закон, предоставляющий американцам с инвалидностью возможность самим выбирать себе службы поддержки и сохранять за собой медицинские льготы при возвращении на работу.
  3. Полное осуществление Закона об американцах с инвалидностью ("АДА"). Будет предоставляться техническая помощь для обеспечения выполнения требований АДА и преимущественного набора людей с инвалидностью в малые предприятия.
  4. Администрация также будет поощрять начатую в 1990 году программу стимулов по улучшению доступа инвалидов к кредитам, для того чтобы помочь малым предприятиям выполнить требования Закона.
- Новаторские транспортные решения. Доступный транспорт может представлять собой наиболее сложную проблему для трудоустройства американцев с инвалидностью. Будет обеспечено финансирование десяти пилотных программ, использующих инновационные подходы к разработке систем транспортного обслуживания инвалидов. Администрация также разработает конкурсную программу параллельных грантов для поощрения доступа к альтернативным средствам транспорта через общинные и другие организации.
  - Поощрение полного участия в жизни общин:

1. Поддержка покупки инвалидами собственного жилья. Недавно конгресс принял Закон о жилье и экономических возможностях американцев 2000 года, который позволяет инвалидам использовать для первоначального взноса в счет покупки жилья сумму ваучеров на срок до одного года. Администрация примет оперативные меры по осуществлению этого закона.
  2. Оперативное осуществление решения Олмстеда. Президент Буш объявил о намерении подписать указ с целью поддержать создание наиболее благоприятных для инвалидов условий в общинах в соответствии с решением Олмстеда.
- Национальная комиссия по психическому здоровью. Президент Буш объявил о намерении создать Национальную комиссию по психическому здоровью, которая будет заниматься изучением и представлением рекомендаций об усовершенствовании американской системы заботы о психическом здоровье граждан, включая рекомендации о доступности и внедрении новых методов лечения и технологий для лиц, страдающих серьезными психическими расстройствами<sup>4</sup>.

#### **Вставка 5. Программы "ДУ-ИТ", США**

**Программа участников "ДУ-ИТ" - старшеклассники и студенты колледжей, имеющие инвалидность, а также их представители, преподаватели и административный персонал.**

**Программа учеников "ДУ-ИТ" - старшеклассники-инвалиды, стремящиеся продолжить учебу или работу.**

**Программа посланников "ДУ-ИТ" - по окончании средней школы ученики "ДУ-ИТ" становятся посланниками и наставниками более молодых учеников.**

**Программа друзей "ДУ-ИТ" - электронное сообщество школьников-инвалидов, готовящихся к поступлению в колледжи и последующей работе.**

---

<sup>4</sup> U.S. Department of Health and Human Services. Delivering on the Promise. Preliminary Report of Federal Agencies' Actions to Eliminate Barriers and Promote Community Intergration. Presentation to the President of the United States, December 21, 2001.

**Программа туристов "ДУ-ИТ" - обучение навыкам пользования Интернет в лагерях для детей-инвалидов.**

**Наставники-добровольцы "ДУ-ИТ" - поддержка учеников, друзей и туристов "ДУ-ИТ".**

**Программа подготовки к работе "ДУ-ИТ" - учащиеся-инвалиды углубляют свои знания в ходе стажировок.**

**"ДУ-ИТ" 2-4 - учащиеся-инвалиды приобретают навыки успешного перехода с двухлетнего на четырехлетнее обучение в высших и специальных учебных заведениях.**

**Программа "ДУ-ИТ" "Покажи и расскажи" - студенты-инвалиды знакомят первоклассников с техническими средствами, информационными технологиями и навыками самостоятельной жизни.**

**Программа "ДУ-ИТ" для преподавателей - оказание помощи преподавателям и администраторам высших и средних специальных учебных заведений для успешной работы со студентами-инвалидами.**

**Доступ к ИТ - национальный центр расширения использования доступной информационной технологии в учебных заведениях**

В разных странах программы молодежного предпринимательства осуществляются по разным организационным схемам и разными учреждениями-исполнителями. В некоторых странах, таких, как США и Канада, они осуществляются в различных формах: бизнес-инкубаторы, молодежные советы, молодежные информационные центры, специальные службы и фонды для молодежи через неправительственные организации, правительственные ведомства (министерства образования, людских ресурсов, промышленности и т.д.), совместные советы, специальные структуры (УМБ в США или Фонд развития предпринимательской деятельности для коренного населения в Канаде) и т.д. Это неизбежно порождает проблему координации и усложняет контроль и оценку таких программ. Поэтому количество исследований, посвященных программам молодежного предпринимательства, крайне ограничено. Необходимы новые исследования и оценки результатов, для того чтобы определить, какие подходы оказались успешными, а какие нет и почему.

### ***Партнерство в деле поощрения молодежного предпринимательства***

Подход с позиций партнерства, в том числе в деле поощрения молодежного предпринимательства, становится сегодня все более и более популярным. В известной степени это говорит о зрелости гражданского общества в странах ЕЭК, в которых разного рода коалиции, объединяющие представителей различных социальных групп вокруг общих интересов и целей, превращаются в инструмент социального взаимодействия. Но это также отражает степень понимания обществом того, что если не решать проблемы молодежи сегодня, то завтра они могут обернуться намного более высокими социальными издержками.

У каждого социального агента есть свой собственный интерес в поддержке предпринимательской деятельности молодых. Для частного сектора главное - это то, что поддержка молодежного предпринимательства и других молодежных программ будет залогом более стабильного будущего, а также более здоровой, квалифицированной и инициативной рабочей силы. Правительства ждут от программ молодежного предпринимательства следующую отдачу: i) расширение доходной базы, ii) сокращение государственных расходов на социальные пособия и правоприменительную деятельность, iii) закрепление моделей конструктивного и социально-терпимого поведения среди молодежи и т.д. Для многих других групп гражданского общества участие в молодежных делах служит источником морального удовлетворения, а также гарантией лучшего и более безопасного будущего. Для международного сообщества в целом поощрение молодежного предпринимательства и занятости молодежи означает уменьшение риска конфликтов, которые зачастую коренятся в социальной маргинализации и отчаянии маргинализированных слоев.

В регионе ЕЭК действуют разнообразные схемы партнерства. Примеры различны: от небольших предприятий, например пекарен, в которых подростки с улицы обучаются секретам ремесла, до крупномасштабных авторитетных программ, которые протянули руку помощи странам с переходной экономикой. Последние включают в себя, например, Международную молодежную палату, "Ротари интернэшнл" (Соединенное Королевство), "Лайввайер" (Соединенное Королевство), "Эчиверз интернэшнл" (США) и Программу "РИАЛ" (США). Большую активность в этой области проявляют также корпоративные и частные фонды, включая "Сорос", "Форд", "Мотт" и "Майкрософт", а также крупные компании, такие, как "Лотос", "Хьюлетт-паккард", "ИКЕА" и многие другие.

В странах с переходной экономикой местный частный сектор пока еще не принимает активного участия в общественных делах и нуждается в стимулировании и каналах для такого своего участия. Необходимо также устранить препятствия на пути создания

подобного рода партнерств. Имеются некоторые факторы, которые сдерживают участие других социальных сил, которые должны быть преодолены совместными усилиями в интересах формирования социального консенсуса. В одних странах такими основными факторами являются: нехватка ресурсов, организационного потенциала и лидерства. Однако в некоторых других странах ситуация дополнительно усугубляется более глубокими и фундаментальными проблемами, такими, как дефицит сострадания и солидарности, а также общественная апатия. В свете всего этого международному сообществу крайне важно поддержать тех одиночек в этих странах, которые осмеливаются говорить от имени молодых людей об их нуждах и проявляют готовность возглавить социальные действия с целью расширить возможности и будущие перспективы молодежи в своих странах. Это тем более важно, если принять во внимание некоторые последние изменения в положении молодежи в ряде стран: рост ненавистнических и воинствующих движений, криминализация, распространение наркомании и эпидемии ВИЧ/СПИДа.

Кроме того, база ресурсов в большинстве стран с переходной экономикой крайне ограничена в силу наличия конкурирующих между собой приоритетов. Однако проблему молодежи нельзя откладывать на потом, до улучшения экономической ситуации. Необходимо четко отдавать себе отчет в том, что программы молодежного предпринимательства являются средством снижения давления на рынок труда и стимулирования новых видов экономической деятельности, способствуя тем самым экономическому росту. Разработке таких программ должна предшествовать серьезная оценка профессиональных навыков молодых людей и местного спроса на товары и услуги. Бизнес-инкубаторы или технопарки могут стать средством поощрения молодежного предпринимательства и одновременно служить каналом подготовки кадров, обеспечивая рабочее пространство, финансы, наставничество и другие услуги для бизнеса. С тем чтобы бизнес-инкубаторы и технопарки оправдали эти надежды и спрос, они должны достаточным образом финансироваться.

Финансирование начинающих предпринимателей имеет крайне важное значение, и здесь можно было бы изучить различные варианты. Для более статичных групп, живущих в тесно связанных между собой сельских или этнических общинах со сравнительно сильным общественным контролем, для уменьшения финансовых рисков можно было бы избрать схему параллельного финансирования со стороны группы/общины. Для более динамичных групп в городах можно было бы попробовать привлечь к этой деятельности финансовых посредников подобно тому, как это делает УМБ в США.



Важно также не ограничивать и не принижать значения молодежных инициатив. В этой связи можно было бы создать соответствующий орган, например, на добровольной основе, путем мобилизации местных научных работников, предпринимателей и экономистов, поручив ему проведение квалифицированных оценок бизнес-идей, выдвигаемых молодежью. Чтобы развивать творческую активность молодых, можно было бы организовать местные, региональные и национальные конкурсы на лучшую бизнес-идею.

В некоторых странах с переходной экономикой существуют конкретные молодежные группы, которые подвергаются наивысшему риску маргинализации. Забота о них должна быть в списке первоочередных задач государства. В Румынии, например, на общественном попечении находятся тысячи сирот. В некоторых других странах (Азербайджан, Грузия, Армения и некоторые страны Юго-Восточной Европы) первоочередное внимание должно уделяться подросткам из числа беженцев. Если детям в более раннем возрасте можно привить предпринимательские навыки в школе, то молодым людям в возрасте от 19 до 25 лет необходима мотивация для участия в предпринимательских схемах и вся необходимая поддержка, чтобы они могли создать свое собственное дело, если они того захотят. Однако частное предпринимательство не должно быть единственным выбором, доступным для молодых. Если страны с переходной экономикой хотят обрести конкурентность на европейском и глобальном рынках, наилучшее возможное образование должно быть обеспечено для большинства молодых людей.

Наконец, мощное воздействие на будущую профессиональную ориентацию молодых людей оказывают ролевые модели. Местным и национальным средствам массовой информации необходимо пропагандировать среди молодежной аудитории успешный опыт, особенно когда речь идет об опыте молодых местных предпринимателей.

Для привлечения местных деловых кругов к осуществлению программ молодежного предпринимательства правительствам следует изучить возможности налогового стимулирования, как это имеет место в США. Ресурсы, выделяемые на молодежные программы, могли бы, хотя бы частично, освобождаться от налогообложения. Необходимо также поощрять инициативы по организации стажировок и обучения молодых в местных торгово-промышленных предприятиях путем вычета соответствующих сумм из расходов компаний.

-----