



Генеральная Ассамблея
Экономический и Социальный Совет

Distr.
GENERAL

A/45/292
E/1990/82
1 June 1990
RUSSIAN
ORIGINAL: ENGLISH

ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ
Сорок пятая сессия
года
Пункт 12 первоначального
перечня*
ДОКЛАД ЭКОНОМИЧЕСКОГО И
СОЦИАЛЬНОГО СОВЕТА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ
Вторая очередная сессия 1990

Пункт 2 предварительной повестки
дня**
ОБЩАЯ ДИСКУССИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ, ВКЛЮЧАЯ
ИЗМЕНЕНИЯ В РЕГИОНАХ И

СЕКТОРАХ

Роль национальных предпринимателей в экономическом развитии

Доклад Генерального секретаря

Резюме

В докладе содержится анализ роли, которую играет предпринимательская деятельность в экономическом развитии развивающихся стран. Доклад состоит из девяти разделов, каждый из которых посвящен тому или иному аспекту содействия местной предпринимательской деятельности.

В начале документа приводится описание культуры предпринимательской деятельности и элементов, которые, по-видимому, содействуют предпринимательской деятельности в отдельных обществах. Внимание уделяется образованию и профессиональной подготовке, направленным на совершенствование предпринимательских навыков. Рассматривается вопрос об источниках пополнения рядов предпринимателей и путях привлечения отдельных групп, в особенности женщин и молодежи.

* A/45/50.

** E/1990/92.

Основная часть доклада посвящена национальным политическим условиям и политике, способствующей или препятствующей предпринимательской деятельности в развивающихся странах. В этой связи приводятся положительные примеры в области политики и вносятся предложения, направленные на устранение препятствий на пути создания успешных местных предприятий. С точки зрения деятельности на международном уровне рассматривается роль различных форм сотрудничества между национальными и иностранными предприятиями. Также описываются эффективные подходы, используемые международными организациями в целях стимулирования процесса содействия предпринимательской деятельности в развивающихся странах. Подчеркивается роль двусторонних доноров и вклада системы Организации Объединенных Наций.

В заключение в документе в краткой форме приводится информация о влиянии существующей международной экономической политики на развитие местной предпринимательской деятельности и о перспективах развивающихся стран в этом отношении.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>	<u>Стр.</u>
I. ВВЕДЕНИЕ	1 - 2	4
II. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	3 - 7	4
III. ОБРАЗОВАНИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	8 - 17	5
IV. ИСТОЧНИКИ ПОПОЛНЕНИЯ РЯДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	18 - 31	8
V. ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	32 - 44	12
VI. ПОЛИТИКА ПОощРЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ...	45 - 56	15
VII. СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНЫМИ И ИНОСТРАННЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ	57 - 67	18
VIII. РОЛЬ ДВУСТОРОННИХ ДОНОРОВ И МНОГОСТОРОННИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	68 - 86	20
IX. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ	87 - 92	24

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Как было установлено, национальное предпринимательство играет важную роль в содействии экономическому развитию, обеспечению занятости и техническому прогрессу как в развитых, так и в развивающихся странах. Хотя конкретные экономические, социальные и психологические факторы, стимулирующие развитие предпринимательства, точно не определены, тем не менее общепринято, что кроме общественных норм, которые способствуют развитию предпринимательства, важное позитивное воздействие на увеличение числа предпринимателей и рост национального предпринимательства оказывает политика правительства, которая поддерживает успешную реализацию предпринимательских проектов. Национальная макроэкономическая политика и реформы, которые сводят к минимуму искажения цен и содействуют улучшению внутреннего и внешнего экономического баланса, помогают создать такую экономическую обстановку, которая способствует развитию предпринимательства. Кроме того, политика правительства, направленная на развитие предпринимательства, улучшение доступа к финансированию и его обеспечение, развитие сбалансированной системы коммерческих и финансовых положений, а также оптимальное программирование политики являются важными факторами развития национального предпринимательства. Наряду с этим, необходимым условием развития предпринимательства является благоприятная международная экономическая обстановка, в частности доступные для экспорта развивающихся стран рынки.

2. Признавая экономические, социальные и политические аспекты вклада национального предпринимательства в экономическое развитие, Экономический и Социальный Совет в своей резолюции 1988/74 от 29 июля 1988 года, вновь подтверждая резолюцию 41/182 Генеральной Ассамблеи от 8 декабря 1986 года о местных предпринимателях в экономическом развитии, признавая работу системы Организации Объединенных Наций в этой области, а также принимая к сведению доклад Генерального секретаря по данному вопросу (A/43/360-E/1988/63), просил Генерального секретаря провести исследование мер по содействию вкладу национальных предпринимателей в экономическое развитие развивающихся стран, учитывая необходимость обеспечения благоприятных международных экономических условий, и подготовить доклад для представления Ассамблее на ее сорок пятой сессии через Совет. Настоящий доклад представляется в ответ на эту просьбу.

II. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3. Вопрос о том, почему для некоторых из обществ характерен гораздо более высокий уровень предпринимательства, нежели для других, является основополагающим. Экономика стран с высоким уровнем предпринимательства развивалась гораздо более высокими темпами. Островные страны Азии - Сингапур и территория Гонконг - представляют собой пример обществ с высоким уровнем предпринимательства. Население других азиатских стран - Кореи, Таиланда и некоторых штатов Индии - поражает своей предпринимательской энергией и динамизмом.

4. Тем не менее для многих менее развитых стран характерен относительно невысокий общий уровень предпринимательства. Наиболее энергичные и талантливые представители местного населения не стремятся стать предпринимателями. Вместо этого они предпочитают спокойствие государственной службы и работу в иностранных корпорациях или карьеру политиков. А другие, которые могли бы стать потенциальными предпринимателями, мигрируют в поисках работы за рубежом.

5. Избыток предпринимательской активности в одних странах и ее отсутствие в других привлекают внимание многих исследователей. Результаты проведенных исследований говорят о том, что это явление трудно поддается объяснению. Несомненно, наличие благоприятных или соответствующих условий, в которых правительство и общество содействуют позитивному отношению к предпринимательству, а также политика правительства, которая поддерживает и укрепляет эту тенденцию, являются важными факторами. В этих сообществах к предпринимателям относятся с уважением, они имеют соответствующий статус и им чинится гораздо меньше препятствий при открытии собственного дела и последующем ведении его. В этом фактически и заключается то, что в впоследствии стало называться "культурой предпринимательской деятельности", в рамках которой большинство более квалифицированных, честолюбивых и способных молодых людей рассчитывают удовлетворить свое честолюбие, сделав карьеру в коммерческой или промышленной области. Культура предпринимательской деятельности, пока не нашедшая всеобщего признания в качестве идеальной модели для всех обществ (иногда она несбалансирована социальными программами, рассчитанными на менее успешных и более бедных членов общества), была определена как система ценностей, позиций и убеждений сообщества, оказывающего поддержку независимому предпринимательству в контексте деловой активности.

6. Основными факторами, содействующими существованию культуры предпринимательской деятельности в рамках сообщества, являются: а) наличие значительного числа положительных примеров успешного независимого предпринимательства; б) возможность осуществления предпринимательской деятельности, которая подкрепляется культурными факторами в годы развития; в) формальное и/или неформальное включение знаний и опыта в процесс руководства независимыми предприятиями; г) сеть независимых деловых или семейных контактов и знакомств, содействующих ознакомлению с рынком и предоставляющих возможность проникновения на него; а также е) широкие возможности, особенно для молодежи, ознакомления с целями мелких предпринимателей.

7. Культура предпринимательской деятельности и расцвет предпринимательства обычно предполагают наличие политических рамок, содействующих росту мелкого независимого предпринимательства, хотя оно может существовать даже в тех случаях, когда общие политические условия являются неблагоприятными. В таких условиях предпринимательство превращается в процветающий неформальный или нелегальный сектор вопреки правительственным положениям и ограничениям. Подтверждение этим процессам можно найти в значительном числе развивающихся стран.

III. ОБРАЗОВАНИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

8. Вопрос о том, рождается ли человек предпринимателем со всеми необходимыми качествами или же его можно к этому подготовить, обсуждается уже давно. Даже те, кто признает, что не каждый обладает врожденными данными, позволяющими ему стать предпринимателем, - а их, пожалуй, в настоящее время большинство, - согласятся с тем, что на отдельных людей можно оказать воздействие, с тем чтобы они стали предпринимателями, через посредство образования и профессиональной подготовки. Нет сомнения в том, что в некоторых развивающихся странах существующая система образования не только не содействует укреплению концепции культуры предпринимательской деятельности, но даже в значительной степени противодействует ему. В рамках лишь небольшого числа систем образования студентам, кроме приобретения знаний, пытаются внушить важность новаторского и творческого подхода,

способности находить выход из различных положений и противостоять трудностям или идти на риск, что будет содействовать укреплению предпринимательских способностей более молодых членов общества. Многие развивающиеся страны понимают, что необходимо сделать больше для того, чтобы система образования смогла перейти от достижения чисто научных целей к просвещению студентов в области предпринимательской деятельности.

9. Развивающимся странам необходимо адаптировать содержание и методы своих систем образования для укрепления предпринимательских качеств молодежи. Изменения в системе образования могли бы стать важным вкладом в укрепление статуса типового предпринимателя и могли бы стимулировать большее число молодых людей попытаться сделать карьеру независимых предпринимателей.

10. Существует мнение, что с предпринимательскими качествами рождаются, подобно тому, как рождаются со способностями артиста или музыканта. Согласно другому мнению, каждый человек может стать успешным предпринимателем, если получит соответствующее образование и соответствующую профессиональную подготовку. Некоторые академические круги по-прежнему считают, что существует прямая позитивная взаимосвязь между достижениями в учебе и деловыми и предпринимательскими успехами. Однако большинство исследований не подтверждает этого.

11. В ходе исследований в области предпринимательства было выделено более 20 или даже более 30 различных черт, которые характеризуют успешных предпринимателей. Большинство признает, что не все успешные предприниматели обладают всеми или даже большей частью этих черт. В число наиболее важных качеств, которые характеризуют успешных предпринимателей, входят: сильное стремление к независимости, самостоятельность и высокая степень уверенности в своих силах, склонность к относительно рискованным предприятиям, инициативность, способность разрешать проблемы, настойчивость и готовность упорно работать, гибкость, а также новаторское и творческое мышление.

12. Конечно, некоторые качества более очевидны и имеют большее значение для начального этапа деловой активности, нежели для повседневной предпринимательской деятельности. Когда предприятие функционирует, предприниматель становится владельцем-управляющим, и успешная деятельность может зависеть скорее от управленческих навыков, чем от предпринимательского поведения. Многие лица, обладающие ярко выраженными предпринимательскими качествами, могут быть плохими руководителями, поскольку процесс управления требует таких навыков, как надлежащее обращение с людьми, а также руководство деятельностью и ее координация.

13. Прилагались усилия по отбору кандидатов, обладающих предпринимательскими способностями, а также по укреплению их способностей путем профессиональной подготовки, что может содействовать увеличению числа успешных предпринимателей. В этом контексте следует различать профессиональную подготовку в целях стимулирования успешной предпринимательской деятельности и программы развития предпринимательства; последние включают не только подготовку в целях стимулирования успешной предпринимательской деятельности, но и управленческую подготовку, совершенствование навыков в области маркетинга и помощь в разработке деловых планов. Учебная часть такой программы могла бы быть частью более широких программ содействия развитию мелкого предпринимательства, в состав которых могут войти системы кредитования, пропагандистско-просветительские или консультативные службы, промышленные зоны и другая непосредственная вспомогательная деятельность, направленная на поддержку новых и существующих предприятий.

14. Ученые, занимающиеся проблемами поведения, приступили к осуществлению программ профессиональной подготовки в целях стимулирования успешной предпринимательской деятельности в начале 60-х годов, однако, хотя деловые успехи тех, кто прошел эту подготовку, были гораздо выше, нежели успехи тех, кто не проходил ее, тем не менее фактически им не удалось создать новых предпринимателей. Наоборот, они содействовали совершенствованию предпринимательских навыков тех, кто уже занимался предпринимательством.

15. Однако, когда ученые, занимающиеся проблемами поведения, развернули свою деятельность в Гуджарате, Индия, концепция профессиональной подготовки в целях стимулирования успешной предпринимательской деятельности была расширена и стала первым этапом программы развития предпринимательства. Последняя стала частью программы содействия развитию мелких предприятий, результатом которой явилось фактическое создание новых мелких предприятий теми, кто был отобран и кто прошел профессиональную подготовку. Эта чрезвычайно успешная программа по развитию местного предпринимательства была осуществлена на основе: а) отбора потенциальных предпринимателей, б) подготовки, стимулирующей успешную предпринимательскую деятельность, с) выбора сферы производства и подготовки делового плана, d) деловой управленческой подготовки, е) практической подготовки и опыта работы, а также f) поддержки, оказываемой после прохождения подготовки, в получении фабричных помещений, финансовой поддержки, сырья и технических консультаций. После завершения программы развития предпринимательства в Гуджарате аналогичные программы были осуществлены в других районах Индии и послужили моделью для многих программ в других развивающихся странах.

16. Согласно данным исследования, опубликованного в начале 80-х годов, во всем мире осуществлялось более 100 таких программ. Лишь 53 из них представили информацию о достигнутых результатах. В среднем в рамках представивших информацию программ около 50 процентов набора составляли те, кто изъявил желание принять участие в программе, и 66 процентов программ предпочитали, чтобы кандидаты уже имели какие-либо конкретные деловые идеи. Большинство из 53 программ (62 процента) не требовали какого-либо минимального уровня образования помимо умения читать; 69 процентов не использовали каких-либо психологических тестов при отборе кандидатов, тогда как 77 процентов учитывали наличие какого-либо предыдущего предпринимательского опыта в качестве одного из важных требований для прохождения подготовки. Большинство программ отмечало, что они следили за успехами своих стажеров, но только две трети директоров программ смогли указать, какое количество стажеров реально приступили к предпринимательской деятельности. Те, кто представил информацию, отмечали, что в среднем 39 процентов фактически приступили к предпринимательской деятельности к моменту окончания программы. Более двух третей программ отметили, что они оказывали содействие стажерам в получении кредитов.

17. Это и аналогичные исследования недвусмысленно свидетельствуют о том, что лучшие результаты были получены в рамках тех программ развития предпринимательства, которые были объединены с программами управленческой подготовки и связаны с программами содействия развитию деловой активности, которые помогали выпускникам получить финансовые средства, консультации по техническим и управленческим вопросам, а также маркетингу. Большинство программ предназначены в настоящее время для стажеров из городских или полугородских районов, где существуют значительные возможности для развития мелкого предпринимательства. Очевидно, что для обеспечения эффективности программ необходимо наличие инфраструктуры или связи или других вспомогательных средств.

IV. ИСТОЧНИКИ ПОПОЛНЕНИЯ РЯДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

18. В некоторых странах полагают, что местными предпринимателями становятся скорее всего выпускники университетов или образованные люди. И действительно, некоторые выпускники открывают предприятия, на которых производятся технологически насыщенные изделия, или уходят в такие области, как изготовление фармацевтических препаратов, переработка пищевых продуктов, электроника или производство химических веществ. В некоторых случаях выпускники пытаются принять на себя управление небольшим семейным предприятием и расширить его, но в целом в развивающихся странах выпускники университетов не являются крупным фактором в развитии мелкого предпринимательства. Существует даже мнение, согласно которому лица с академическим образованием в меньшей степени соответствуют требованиям предпринимательства, где инициатива, способность к решению проблем и склонность к принятию риска играют более важную роль, чем академические знания и фактические данные. Однако в Индии и некоторых латиноамериканских странах, где безработица среди выпускников университетов превратилась в острую проблему, были начаты специальные программы по подготовке этих выпускников в области предпринимательской деятельности и управления производством. Чтобы помочь выпускникам открыть свое собственное дело, им были предложены особый порядок финансирования и другие формы непосредственной помощи, такие, как предоставление помещений и помощь в области сбыта. Ввиду отсутствия альтернатив некоторые выпускники адаптировались к такому положению и стали независимыми бизнесменами.

19. Как показывает пример с выпускниками университетов, недостаточные возможности трудоустройства являются основным, хотя и негативным, фактором стимулирования предпринимательской деятельности. Особенно это характерно для развитых стран. В развивающихся странах такие безработные занимаются деловой активностью в неформальном секторе. Основным источником роста рядов местных предпринимателей в этих странах являются квалифицированные и полуквалифицированные рабочие, ремесленники и кустари, торговцы, а также правительственные и государственные служащие.

20. Важным источником увеличения численности предпринимателей являются квалифицированные и полуквалифицированные рабочие, которые работали на крупных предприятиях, принадлежащих во многих случаях государству или иностранным компаниям, и которые были сокращены и стали безработными или имеют сильное желание стать независимыми работниками. Хотя в развитых странах такие рабочие являются крупным источником пополнения рядов предпринимателей, в развивающихся странах они играют в этом отношении гораздо меньшую роль.

21. Ремесленники и кустари, которых очень много в большинстве развивающихся стран, являются еще одним источником увеличения числа предпринимателей. Новыми предпринимателями становятся некоторые лица и даже целые общины, занимающиеся традиционными видами ремесел, основанными на мастерстве, которое передается из поколения в поколение, в то время как единственным источником существования других является их занятость в утилитарных видах ремесел (жестянщики, сапожники, швеи и т.д.) в неформальном секторе. В некоторых развивающихся странах традиционные кустарные промыслы имеют важное экономическое значение (Филиппины, Индонезия, Эквадор, Непал и т.д.) и играют значительную роль как в плане трудоустройства, так и в отношении экспорта. В других странах именно неформальный сектор с его многочисленными полуквалифицированными ремесленниками играет более значительную роль в плане трудоустройства и объема продукции (Перу, Колумбия, Кения и т.д.).

22. В определенном отношении ремесленники и кустари уже вовлечены в некий рудиментарный вид предпринимательства, и поэтому их можно стимулировать и им можно оказывать помощь, с тем чтобы они стали мелкими предпринимателями в формальном секторе. Для такого ремесленного производства (или микропредприятий, как их часто теперь называют) существует множество программ по увеличению объема и повышению качества выпускаемой продукции, а также по увеличению доходов и занятости. Результаты всех этих программ стимулирования часто оказывались разочаровывающими с точки зрения перспектив преобразования этого ремесленного или неформального производства в мелкие предприятия формального сектора. Проекты по оказанию помощи способствовали в целом росту доходов, но только некоторые из них завершились успешным переводом таких видов производства или отдельных лиц в формальный сектор деловой активности. Некоторые представители этого сектора проходят подготовку по программам развития предпринимательской деятельности и открывают предприятия в формальном секторе, но большинство не хочет или не считает возможным преодолеть связанные с этим препятствия нормативного и иного характера. Другие могут использовать свое техническое мастерство, но для того, чтобы стать успешными бизнесменами, им не хватает необходимых для предпринимателей качеств и управленческих навыков. Тем не менее следует признать, что это является существенным элементом потенциального роста местного предпринимательства. Необходимо искать пути содействия и оказания помощи этим людям, чтобы они становились, по мере возможности, настоящими предпринимателями.

23. Так же как ремесленники и кустари, торговцы составляют группу, которая уже стала на путь предпринимательской деятельности. Торговля в целом, будь это на уровне торговли вразнос, киосков, небольших магазинов или торговых точек, является первым шагом для тех, кому в силу выбора или необходимости приносит средства к существованию, хотя и скудные, их собственное дело. Добившиеся успеха торговцы, пусть даже обычно не обладающие техническими знаниями, являются важным людским резервом для пополнения рядов мелких промышленников, вклад которых в экономику в плане добавленной стоимости имеет гораздо более важное значение. Однако все программы развития предпринимательства или программы содействия мелкому бизнесу неизбежно заканчиваются тем, что некоторые их участники начинают заниматься торговлей, хотя, возможно, это и не считается главной целью.

24. Правительственные и государственные служащие всегда являлись основным источником роста численности местных предпринимателей в развивающихся странах. Многие государственные служащие занимаются также семейным бизнесом или по совместительству участвуют в предпринимательской деятельности, чтобы подготовиться к уходу с государственной службы или уходу на пенсию или чтобы просто получить дополнительный заработок к своим довольно низким правительственным окладам. Принятие недавно программ структурной перестройки в различных развивающихся странах привело к увольнению большого числа правительственных и государственных служащих. Таким образом, правительственную гражданскую службу и государственные предприятия в силу необходимости следует считать основным резервом потенциальных предпринимателей. Это же может относиться и к военнослужащим. Обладают ли все из них необходимыми качествами, для того чтобы стать успешными предпринимателями, неясно. Хотя некоторые из них, несомненно, ими обладают. Обычно государственная служба не позволяет получить достаточного опыта для управления мелкими предприятиями, которое требует принятия рискованных решений, инициативы, настойчивости, оперативного решения вопросов и новаторства, и всего этого в большинстве развивающихся стран обычно не хватает тем, кто работает в правительственных учреждениях. Тем не менее

очевидно, что служба в правительственных учреждениях и на государственных предприятиях не может в будущем обеспечить занятость в тех же масштабах, что и в прошлом, и поэтому настоятельно необходимо разрабатывать программы по стимулированию духа предпринимательства у уволенных государственных служащих и по обучению их деловым навыкам, с тем чтобы лучшие из их числа могли успешно заняться мелким предпринимательством.

25. Государственные служащие обладают важным преимуществом, если они решают стать частными предпринимателями. Во многих случаях они имеют важные политические и правительственные контакты и лучше знают, как функционируют административные и регулирующие структуры. Для того чтобы заняться бизнесом, они могут пользоваться самыми короткими путями для получения бюрократического согласия в тех случаях, когда оно необходимо. Конечно, это положение имеет свои негативные стороны, поскольку такие контакты могут стать элементами поведения сомнительного этического достоинства, и может привести к тому, что предприятия будут процветать и получать прибыли не благодаря улучшению своей деятельности и конкурентным преимуществам, полученным на основе повышения эффективности, а, скорее, из-за благоприятного или приоритетного отношения к ним со стороны некоторых правительственных чиновников. Несмотря на эти проблемы, необходимо пытаться искать пути поощрения достаточно способных государственных служащих к тому, чтобы они становились предпринимателями в частном секторе.

26. Рассмотренные выше группы могут служить основными, но далеко не единственными источниками пополнения рядов местных предпринимателей. Можно содействовать или оказывать помощь лишившимся земли фермерам или не полностью занятым сельским мелким арендаторам в том, чтобы они открывали предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции или предприятия пищевой промышленности. Существуют специальные группы, такие, как женщины, молодежь и беженцы, а также особые этнические группы, на которые часто нацелены программы развития предпринимательской деятельности.

27. В настоящее время в большинстве развивающихся стран существуют специальные программы по оказанию помощи женщинам, которые начинают заниматься бизнесом или становятся предпринимателями. Во многих из этих стран женщины сталкиваются со значительными препятствиями правового, социального и политического характера, участвуя в развитии предпринимательской деятельности, и обычно у них еще больше трудностей, чем у мужчин, при получении финансовых средств. В настоящее время существуют специальные программы кредитования, которыми могут пользоваться женщины-предприниматели и которые помогают им получать не только кредиты, но и подготовку в вопросах управления и деловой активности. В настоящее время женщины проявляют большую активность в сфере микропредприятий, неформальном секторе и развитии ремесел, однако в меньшей степени проявляют интерес к участию в развитии мелких предприятий формального сектора. Среди крупных мер по оказанию помощи женщинам в открытии и ведении дел в сфере микропредприятий можно назвать успешную программу Ассоциации женщин, занятых самостоятельным трудом (СЕВА) в Ахмадабаде, Индия, которая способствовала организации 35 000 женщин и которая помогла им стать независимыми и заняться самостоятельным трудом в рамках целого ряда профессий, и деятельность известного банка Грэммин Бэнк в Бангладеш, который к июлю 1989 года предоставил женщинам более 500 000 небольших займов общей стоимостью приблизительно 150 млн. долл. США (свыше 87 процентов клиентов Грэммин Бэнк составляют женщины).

28. Есть люди, которые решительно поддерживают специальные программы развития предпринимательства для женщин и которые считают, что в большинстве развивающихся стран женщины находятся в невыгодном положении и даже подвергаются дискриминации в рамках этих программ, которые охватывают как мужчин, так и женщин. По мнению других, женщин необходимо включать в программы, предназначенные как для мужчин, так и для женщин, с тем чтобы они привыкали к реальным жизненным ситуациям, когда им придется сотрудничать и конкурировать с мужчинами в сфере бизнеса. Эти люди полагают, что необходимо прилагать больше усилий, чтобы обеспечить соответствующее представительство женщин в программах развития предпринимательства в целом, а также их льготный статус в рамках программ содействия предпринимательской деятельности. Какой бы подход ни был принят, женщины являются важным резервом роста предпринимательской деятельности, и это необходимо учитывать при проведении программ развития предпринимательства и программ стимулирования деловой активности.

29. В некоторых развивающихся странах начаты специальные программы, предназначенные для молодежи, которая рассматривается как резерв пополнения рядов предпринимателей. Это служит целям решения проблемы безработицы среди молодежи и компенсирует недостаточные возможности трудоустройства молодежи после окончания школы или завершения профессионального обучения.

30. Некоторые страны Африки, такие, как Объединенная Республика Танзания, Кения, Уганда и Малави, и Азии, включая Шри-Ланку, Бангладеш и Индонезию, среди прочих, разработали также социальные программы для выпускников школ и безработной молодежи и предоставили им возможность получения профессиональной подготовки в качестве основы для самостоятельного труда. Как заявляют организаторы большинства из этих программ, около 50 процентов участников действительно становятся успешными предпринимателями, которые или занимаются самостоятельным трудом, или, возможно, нанимают еще одного человека. В африканских странах этот показатель ниже и составляет, скорее всего, приблизительно 20-25 процентов. Подобное выделение молодежи в качестве целевой группы, несмотря на явную необходимость создавать для молодежи альтернативы в области трудоустройства, вызывает вопрос о том, являются ли эти люди достаточно зрелыми или уверенными в себе, для того чтобы стать успешными предпринимателями. Ведь если в качестве первого шага на пути к предпринимательской деятельности рассматривать в основном самостоятельный труд, то молодые люди, обладающие соответствующими качествами и профессиональной и деловой подготовкой, могут, располагая определенными советами и помощью, стать, например, независимыми плотниками, механиками, малярами или портными. Те же, кто стремится стать предпринимателем и обладает достаточной инициативой, могут со временем продолжить свою деятельность по созданию собственных мелких предприятий. Однако процент неудач непременно будет относительно высоким.

31. Развитие предпринимательской деятельности или деловой активности часто рассматривают как политическое решение, которое может способствовать решению проблем беженцев или находящихся в трудном положении этнических или племенных групп и меньшинств. Что касается проблемы этнических меньшинств, то ее решение затрагивает оба аспекта. Некоторые группы меньшинств, в основном группы покинувших родину иммигрантов, ведут весьма активную деловую жизнь в принявших их странах. Предпринимательская деятельность, которая отличает эти группы, характеризует стремление к улучшению их жизни и жизни их семей путем создания успешного и самостоятельного бизнеса, который типичен для многих иммигрантов, открывающих свое дело как в развитых, так и развивающихся странах. Встречаются ситуации, когда

/...

этнические группы, меньшинства или группы беженцев, а также в ряде случаев и представители большинства, оказывается, не обладают качествами предпринимателей и находятся в экономически невыгодном положении по сравнению с другими группами. В таких ситуациях в политическом отношении целесообразно приступить к осуществлению специальных планов по предоставлению стимулов и субсидий и разработать определенные программы развития предпринимательской деятельности или планы стимулирования, предназначенные исключительно для этих групп. Даже учитывая то, что все такого рода программы для специальных групп, в том числе для женщин, носят спорный характер, существуют веские причины для предоставления специальных ресурсов тем, кто в силу происхождения, исторических обстоятельств и возможных предрассудков не имел равных возможностей доступа к деловой активности.

V. ВНУТРЕННЯЯ ПОЛИТИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

32. Нельзя ожидать, что предпринимательство будет процветать в обстановке, когда государственная политика и правовые и культурные факторы сдерживают развитие успешных предприятий. Что касается индивидуального потенциального предпринимателя, то существует много факторов, которые могут подорвать его или ее способность начать какое-либо дело или явиться причиной краха, после того как оно было начато. К их числу относятся макроэкономические факторы, нехватка капитала, несовершенство системы налогообложения, механизмов регулирования, неразвитость инфраструктуры и несовершенство трудового законодательства и законов в области охраны окружающей среды. Разумная макроэкономическая политика также является необходимым условием развития предпринимательства. Элементами такой политики являются, например, ограничение бюджетных расходов, введение ставок дохода, основанных на конъюнктуре рынка, и гибкие валютные курсы и цены.

33. Там, где бюджетные и валютные ограничения отсутствуют, частный сектор может оказаться вытесненным и столкнуться с последствиями инфляционных процессов. Если с ростом инфляции обменные ставки окажутся завышенными, то существует опасность подрыва конкурентоспособности местных производителей как на национальном, так и на международном рынках. Если будут предоставляться крупные кредиты или если цены на трудоемкие товары будут искусственно занижаться, это будет сдерживать рост более мелких фирм, использующих трудоемкие процессы. Аналогичным образом, искусственно заниженные процентные ставки в финансовом секторе, как правило, сдерживают владение финансовыми активами, ограничивая доступ к внутренним финансовым ресурсам для целей инвестирования.

34. Нехватка капитала и ограниченный доступ к кредитам или финансовым средствам для целей инвестирования остается одним из наиболее существенных факторов, сдерживающих развитие предпринимательства. Хотя признано, что большинство мелких предприятий начинается на основе личных или семейных сбережений или частных займов, известно много случаев, когда подобных ресурсов просто нет или их недостаточно, даже несмотря на то, что у человека есть надежный перспективный проект и все возможности для того, чтобы стать преуспевающим предпринимателем. Даже если предприниматель начинает свое дело, не прибегая к внешним источникам финансирования, такое финансирование, вероятно, окажется необходимым по мере расширения дела, тем более если оно оказывается успешным и растет.

35. В целом вопрос о том, как обеспечить мелкие фирмы финансовыми средствами в достаточном объеме, является весьма сложным. Почти во всех развивающихся странах коммерческие банки неохотно предоставляют займы новым предпринимателям, впервые открывающим собственное дело (или фактически всем мелким фирмам), поскольку риск представляется слишком большим, заемщики не обладают достаточным залогом под кредит, а расходы на административное обслуживание и ведение операций по займам высоки. Те правительства, которые признают наличие этой проблемы, пытаются обеспечить доступ мелких фирм к финансовым средствам с помощью разнообразных подходов. Были созданы специальные финансовые учреждения для предоставления займов только мелким и средним фирмам; в качестве примера можно привести хотя бы такие учреждения, как "Small and Medium Industries Bank and Citizen National Bank" в Корее, "Corporación Nacional Financiera" в Колумбии, Банк промышленного развития (INDEFUND) Малави и развитие мелкого предпринимательства Малави (SEDOM), а также "Halk Bank" в Турции. Кроме того, через банки развития или коммерческие банки государства выделяют специальные кредитные лимиты, доступ к которым предоставляется только небольшим фирмам. К тому же, были разработаны схемы повторного финансирования или кредитных гарантий для поощрения коммерческих банков и других финансовых учреждений к предоставлению займов этому сектору. И наконец, были приняты законы, обязывающие все коммерческие банки выделять определенную долю своих займов сектору мелкого предпринимательства.

36. В дополнение к подходам, призванным обеспечить сектор мелкого предпринимательства достаточными финансовыми средствами, существуют некоторые государственные меры, призванные создать благоприятную обстановку, такие, как субсидирование мелкого предпринимательства путем предоставления кредитов по процентным ставкам, ниже коммерческих. К сожалению, эти меры зачастую дают обратный эффект, поскольку подобное кредитование, как правило, оборачивается появлением привилегированных заемщиков, обладающих обширными связями, и тем самым способствует использованию этих финансовых средств в проектах, не связанных с экономической деятельностью. Специальные льготы банкам развития и коммерческим банкам, с тем чтобы побудить к выделению большего объема кредитов этому сектору, даже по полным коммерческим ставкам или достаточно реальным процентным ставкам, в конечном итоге сказываются более благоприятным образом на развитии здорового предпринимательства.

37. Недостаток финансовых средств остается ключевой проблемой для небольших фирм во всех странах. Те, кто считает, что либерализация экономики и финансового сектора решит эту проблему, не принимают во внимание несовершенство финансовых рынков и проблему высоких расходов на ведение операций и риск, связанный с кредитованием этого сектора. Расходы на ведение операций можно сократить, если поручить вспомогательным учреждениям провести работу по выявлению и отбору потенциальных заемщиков и помочь им подготовить заявки на займы в приемлемой для банков форме. Кроме того, различные схемы объединения неофициальных и официальных кредиторов могут сократить расходы на ведение операций, связанных с кредитованием мелких заемщиков.

38. Во многих странах налоговая и бюджетная политика не позволяют предпринимателям накопить капитал, необходимый им для развития своих предприятий. Это либо приводит к уклонению от налогов, либо содействует развитию "теневой" или неформальной экономики, при которой предпринимательство остается сдержанным в своем росте, а предприниматели не могут или не хотят расширять свое дело и становиться частью

официальных деловых кругов. Мелкие предприниматели должны признать обязательство платить налоги, однако и налоговый режим должен быть разумным и таким, чтобы позволять предпринимателям накапливать необходимый капитал и обеспечивать достаточные поступления для поощрения инвестиций в производительные предприятия. Налоговые режимы должны функционировать таким образом, чтобы их соблюдение не было слишком обременительным или бюрократическим и чтобы мелкое предпринимательство не обременялось чрезмерными налогами, что может сдержать его рост.

39. Это относится не только к подоходному налогу и налогу на предпринимательскую деятельность, но и к косвенному налогообложению. Введение налогов на ввозимые средства производства и оборудование, запасные части и промежуточные товары или полуфабрикаты также может увеличить издержки производства и стоимость капиталовложений до такой степени, что разработки станут нецелесообразными или неконкурентоспособными. То же самое может относиться и к налогам на фонд заработной платы, которые ведут к сокращению занятости; налогам с оборота или тому подобным налогам, которые снижают спрос на товары; или налогам на предпринимательскую собственность, вводимые энергетические ресурсы и связь, - все это может дать обратный эффект при стимулировании предпринимательства. Конечно, правительства вынуждены вводить налоги для увеличения объема необходимых доходов, однако это необходимо делать так, чтобы не сдерживать развитие предпринимательской и деловой активности и не способствовать росту крупного "теневого" сектора, не платящего налогов, как это происходит в нескольких развивающихся странах.

40. В некоторых странах при существующих в них нормах предложение о том, чтобы начать и вести новое дело, предварительно выполнив все нормативные требования, может прозвучать обескураживающе. Во многих странах юридические формальности, необходимые для регистрации нового предприятия, сложны и требуют много времени, что является одной из причин наличия в развивающихся странах крупного неформального сектора. Соблюдение правил требует чрезмерных затрат времени, усилий, а в некоторых случаях и денег, что едва ли могут позволить себе мелкие предприниматели.

41. Странам, намеренным поощрять предпринимательство, было бы благоразумно облегчить новым предпринимателям процесс вступления в дело через посредство сокращения числа нормативных ограничений и требований, касающихся организации, регистрации и ведения предприятий, а также посредством упрощения правил, с тем чтобы их соблюдение было легче, требовало бы меньше времени и затрат. Налоги, сборы и другие платежи, необходимые для получения разрешения начать дело, также должны быть сведены к минимуму, с тем чтобы они не превращались в финансовое бремя для начинающих предприятий.

42. Недостаточные инвестиции в инфраструктуру, такую, как дороги, транспорт, водоснабжение, дальняя связь и энергетика, в развивающихся странах отрицательно сказываются на развитии местного предпринимательства. Незрелость инфраструктуры делает невозможным развитие некоторых фирм и приводит к росту издержек тех предприятий, которые заняты в производительном секторе, ввиду более высоких расходов на факторы производства.

43. Обеспечить надлежащую инфраструктуру для экономики и деловых кругов - задача правительства. Помимо обеспечения предприятий основными средствами связи и обслуживания, необходимыми для эффективного функционирования, некоторые правительства пытаются поощрять развитие предприятий путем создания специальных

промышленных зон и центров содействия предпринимательской деятельности, предоставления участков и производственных зданий со всеми необходимыми службами на умеренных условиях. В некоторых странах промышленные зоны оказались дорогостоящими и неэффективными, однако в других странах, где много предпринимателей (Турция, Кипр и Индия), они оказались ценным источником помощи для новых фирм и расширяющихся мелких предприятий. Создание промышленных зон без других мер, таких, как обеспечение подготовки, источники кредитования, консультативные услуги и информация, само по себе не явится крупным вкладом в процесс стимулирования предпринимательства.

44. Трудовое законодательство и охрана окружающей среды также представляют собой области, где необходимо установить соответствующее равновесие между защитой интересов трудящихся и охраной окружающей среды и теми расходами, которые вынуждены нести предприятия. Хотя принятие законов и правил в этих областях весьма желательно, они не должны сдерживать развитие предпринимательства или вынуждать предпринимателей действовать нелегально в неформальном секторе.

VI. ПОЛИТИКА ПОощРЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

45. К наиболее важным мерам поощрения предпринимательской деятельности относятся осуществление в более широких масштабах политики и мер, направленных на создание более благоприятных условий, а также устранение ограничений, которые могут препятствовать появлению новых предприятий. В частности, государственная политика должна быть направлена на ослабление засилья монополий и олигополий в экономике страны и на поощрение усиления конкуренции между производителями. Это, в свою очередь, может способствовать возникновению новых предприятий и увеличению числа предпринимателей. Кроме того, правительства могут облегчить условия для "основания" новых предприятий путем ослабления регулятивного контроля над созданием новых предприятий и деятельностью уже существующих.

46. Другие важные виды мер поощрения предпринимательской деятельности включают конструктивные меры для оказания помощи тем, кто стал на путь предпринимательской деятельности, посредством: а) облегчения доступа к получению кредитов как благодаря общей либерализации финансовой системы, так и создания специальных структур финансирования сектора мелких предприятий; б) учреждения специальных программ подготовки кадров для выявления потенциальных предпринимателей и оказания им помощи в приобретении управленческих навыков и обновлении технических знаний; в) организации специальной системы услуг для новых и расширяющихся предприятий с помощью создания промышленных зон, центров технического обслуживания и сбытовых организаций; и д) облегчения доступа к государственным закупкам и оказания помощи в развитии информационных и консультативных услуг в целях содействия "опережающимся" предпринимателям в преодолении их трудностей в области производства, сбыта и управления.

47. В создании специальной системы услуг для новых и расширяющихся предприятий большинство правительств стремятся оказывать помощь через посредство государственных организаций и учреждений. Государственная помощь при поддержке внешних доноров обычно необходима, однако в связи со множеством проблем, возникавших с государственными учреждениями, в частности в отношении укомплектования кадров, управления, бюрократизма, политического вмешательства и т.д., многие развивающиеся страны испробуют возможности использования

неправительственных организаций или деловых ассоциаций. Нельзя игнорировать возможности привлечения для оказания помощи университетов и высших учебных заведений (особенно в области подготовки кадров и предоставления технических консультаций), а также более крупных и авторитетных предприятий.

48. Некоторые правительства пытались оказать помощь мелким промышленным предприятиям путем введения правил, предусматривающих производство отдельных видов товаров лишь мелкими фирмами. Однако постепенно было признано, что это приводит к перекосам в экономике и может оказать неблагоприятное воздействие на промышленное развитие в целом, отрицательно сказываясь на промышленных стандартах и техническом прогрессе, которые необходимы для страны для эффективной конкуренции на экспортных рынках.

49. Правительствам, намеревающимся поощрять местную предпринимательскую деятельность, необходимо создать соответствующие механизмы для поощрения мелких предприятий и предоставления различных видов помощи, необходимой для успешного развития местных кадров предпринимателей. Большинство правительств создали государственные учреждения или правительственные организации, оказывающие непосредственную поддержку в этих целях. В ряде случаев это облечено в форму комплексных всеобъемлющих учреждений, которые обеспечивают все виды поддержки в области финансов, подготовки кадров и консультаций, а также содействуют выявлению перспективных направлений деловой активности. Другими видами непосредственной помощи являются строительство производственных помещений в промышленных зонах, оказание помощи в получении заказов от государственного сектора или в таких областях, как техническая информация, дизайн и экспорт. В других случаях различные виды такой поддержки, как финансирование, подготовка кадров, предоставление консультаций и т.д., оказываются отдельными учреждениями. В некоторых случаях помощь оказывается нецентрализованно региональным (особенно в более крупных странах) или секторальным учреждениям (металлообработка, обработка древесины, текстильная промышленность, обувная промышленность и т.д.).

50. После ряда лет опыт деятельности более крупных централизованных учреждений по поддержке мелких предприятий оказался неудачным. За некоторым исключением, эти учреждения плохо управлялись и были укомплектованы недостаточно квалифицированными кадрами. Они создали громоздкие бюрократические структуры и расширяли сферы деятельности, для осуществления которых они не обладали ни компетенцией, ни ресурсами. Получая, как и все такие учреждения, финансовую поддержку от правительства или внешнего донора по государственным каналам, они испытывали трудности из-за недостатка средств и политического вмешательства. Дела более мелких учреждений регионального характера, которые были более целеустремленными в своей деятельности или обслуживали конкретные сектора, обстояли в целом лучше.

51. Несмотря на проблемы, которые возникают у этих небольших учреждений, занимающихся вопросами поддержки предпринимательской деятельности, какая-то форма организационной поддержки развития мелких предприятий необходима. Если неправительственные организации, такие, как объединения мелких предпринимателей, могут обеспечить предоставление многих услуг, например подготовку кадров и консультативные услуги, и могут обеспечить, как это имеет место в ряде случаев, деятельность информационных центров или систем гарантирования кредитов, то правительства могут ограничить свою поддержку финансированием помощи.

52. В большинстве развивающихся стран такие организации частного сектора недостаточно сильны, чтобы взять на себя такую роль, либо могут осуществлять ее в ограниченной степени, и задача в области организации и поддержки государственных учреждений для осуществления этих задач ложится на правительства. Вместе с тем было бы желательно, насколько это возможно, поощрять постепенную передачу ряда услуг в руки местных деловых организаций и поддерживать разукрупнение более крупных национальных государственных учреждений, создавая на их основе более мелкие и целенаправленные организации, занимающиеся более ограниченным кругом вопросов, сотрудничающие друг с другом и координируемые центральным советом.

53. Основные функции учреждений по поддержке мелких предприятий включают определение возможностей для организации мелкомасштабных проектов, выявление потенциальных предпринимателей, предоставление консультаций и оказание помощи в создании предприятий, содействие существующим фирмам в повышении степени эффективности их функционирования, организацию курсов по подготовке кадров и оказание помощи мелким предприятиям в осуществлении новых начинаний и внедрении новой техники.

54. Предоставление кредитов или непосредственной финансовой помощи обычно не является основной функцией этих учреждений. Хотя ряд учреждений по поддержке осуществляют программы в области непосредственного кредитования, это обычно рассматривается в качестве задачи коммерческих или финансовых учреждений и учреждений, занимающихся вопросами развития. Эти учреждения могли бы оказывать помощь предприятиям в подготовке приемлемых для банков заявок на получение займов в рамках финансовой помощи. Однако, к сожалению, во многих случаях они не в состоянии эффективно заниматься вопросами программ финансовой помощи. Как уже указывалось, финансирование остается ключевым элементом помощи, и необходимо изыскивать пути привлечения финансовых учреждений.

55. Все учреждения по оказанию поддержки, если они хотят добиться успеха в области оказания помощи в целях развития предпринимательской деятельности и содействия мелким предприятиям, должны заработать и поддерживать авторитет в глазах своих перспективных клиентов, т.е. предпринимателей и мелких предприятий, местной общины в целом, финансовых учреждений и различных правительственных органов. Они должны предлагать надлежащие услуги, которые удовлетворяют спрос и не дублируют услуги, более успешно предоставляемые другими учреждениями, однако в то же время быть готовыми направлять клиентов для получения помощи к отдельным лицам или организациям, которые имеют лучшие возможности для предоставления необходимой помощи. Нередко такого рода небольшие учреждения по поддержке предпринимательской деятельности предлагают ПРПД, однако такие программы столь же успешно в ряде случаев предлагаются также университетами, коммерческими училищами и колледжами, специальными учреждениями, банками и финансовыми учреждениями, а также ассоциациями и торговыми палатами.

56. Приватизация государственных предприятий рассматривается в качестве еще одного средства содействия предпринимательской деятельности, поскольку частные предприятия, свободны от влияния принятия решений на правительственном уровне и, таким образом, оказывают приоритетность экономическим критериям и снижают политическое и социальное давление, связанное с правительственным контролем. Политические соображения являются одной из основных проблем при приватизации, поскольку выход государства за рамки социальных и экономических структур является

сложной задачей, частично потому, что стремление к извлечению максимальных доходов в короткие сроки за счет поступлений от продаж нередко входит в противоречие с созданием более эффективной экономической структуры. Кроме того, многие развивающиеся страны при проведении мер в области приватизации сталкиваются с проблемами привлечения частного капитала.

VII. СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНЫМИ И ИНОСТРАННЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

57. Сотрудничество между национальными и иностранными предпринимателями является эффективным коммерческим способом развития предпринимательства в развивающихся странах. В течение длительного времени оно осуществлялось преимущественно в виде сотрудничества между многонациональными корпорациями и национальными государственными крупными предприятиями. В последнее время это сотрудничество также охватывает иностранные и национальные мелкие и средние предприятия.

58. Отношение в развивающихся странах к "большому бизнесу" в целом и к сотрудничеству с иностранными многонациональными корпорациями в частности с течением времени менялось. В 50-е и 60-е годы, когда крупная современная промышленность рассматривалась в качестве ключа к быстрому экономическому развитию, приветствовалось сотрудничество с многонациональными корпорациями. К 70-м годам этот подход существенно изменился, и связи с многонациональными корпорациями рассматривались как невыгодные для развивающихся стран. В течение 80-х годов правительства развивающихся стран вновь, хотя и с большой осторожностью, вернулись к подходу, приветствующему экономический и технический вклад, который могут сделать многонациональные корпорации. Многие многонациональные корпорации стремятся привести в разумное соответствие свой вклад в местное развитие и свои долгосрочные деловые цели. В качестве части этих усилий ряд многонациональных корпораций начал проявлять интерес к оказанию помощи мелким и средним национальным предприятиям, в особенности тем, которые, по их мнению, могут предложить соответствующие знания и ресурсы.

59. В течение последнего десятилетия произошло существенное увеличение числа многонациональных корпораций, базирующихся в новых индустриальных странах, таких, как Бразилия, территория Гонконг, Индия, Сингапур, Тайвань (провинция Китая) и Корейская Республика. Они начали ведение успешных операций с национальными предприятиями в менее развитых странах, первоначально в рамках того же самого региона, а позже и вне его. Эти многонациональные корпорации предоставляют особые льготы национальным предпринимателям по сравнению со своими конкурентами из развитых стран: более низкие капитальные издержки, интенсивные технологии, подходящие для небольших рынков; зачастую лучшее понимание политической ситуации, а также условий местного рынка; и меньшие управленческие издержки.

60. Существует большое разнообразие путей сотрудничества многонациональных корпораций с национальными предприятиями. Одним из основных путей является субподряд. Многие многонациональные корпорации опираются на услуги мелких и средних субподрядчиков в целях поставок сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, готовых товаров и запчастей. В результате этого в процесс сотрудничества вовлекается большое число мелких и средних предприятий, что помогает этим предприятиям расширять и совершенствовать свое производство. Помощь, предоставляемая многонациональными корпорациями, включает развитие проектирования изделия и технологий производства, техническую подготовку кадров и управление производством.

61. Такой вид отношений может содействовать экспорту и во многих случаях является формой технической помощи, поскольку субподрядчик обычно работает в соответствии с техническими условиями иностранного генерального подрядчика, сохраняя при этом свою независимость. Иногда местным фирмам необходимо принимать защитные меры в связи с чрезвычайно низкими издержками, сопровождаемыми вынужденным понижением уровня заработной платы, что обусловлено международной конкуренцией. Во многих случаях, как в случае некоторых зон обработки экспортной продукции, происходит незначительная передача технологий и от 20 до 25 процентов деятельности субподрядчиков обычно приходится лишь на операции по окончательной сборке, для которых требуется лишь неквалифицированный труд. Поскольку создание рабочих мест представляет собой одну из основных потребностей большинства развивающихся стран, налицо стремление получить даже такой вид субподряда на осуществление операций, не требующих высокой квалификации. Активные местные предприятия обычно могут расширить спектр работ, выполняемых по субподрядам, и иногда могут перерасти из такого вида предприятий в независимых производителей. По этой причине развивающейся стране выгодно, если возможно, поощрять субподрядную деятельность предприятий, принадлежащих местным владельцам, а не создавать филиалы иностранных фирм для выполнения этих операций.

62. Другой крупной областью сотрудничества является торговля. Эта форма сотрудничества может выражаться в использовании услуг национальных предприятий для продвижения на рынок продукции или услуг многонациональных корпораций и для выполнения ряда разнообразных послепродажных операций, включающих франшизу, лицензирование, распределение, заключение сделок, операции по розничной торговле и обслуживанию, а также в специальной разработке и маркетинге новой продукции.

63. Товарная франшиза конкретно связывается с распределением фирменной продукции в странах Северной Америки и Европы. Однако к середине двадцатого столетия ряд крупных производителей, например безалкогольных напитков и автомобилей, пришли к выводу о том, что эта форма является эффективным методом внедрения на рынки развивающихся стран. Полная фирменная франшиза является более свежим явлением. Хотя она и менее знакома развивающимся странам, чем товарная франшиза, она обеспечивает эффективные пути для импорта "ноу-хау" в области маркетинга и розничной торговли, открывая одновременно с этим новые возможности для перспективных местных предпринимателей.

64. Во многих случаях укрепление сотрудничества осуществляется в форме создания совместных предприятий. Участие в совместных предприятиях, в особенности в силу недостаточности финансовых средств, зачастую является предпочтительным вариантом решения проблем для мелких фирм. Успешная деятельность совместных предприятий явно способствует достижению основных целей каждой из сторон. Основными целями иностранных фирм, внедряющихся в производственную деятельность в развивающейся стране со значительным внутренним рынком, могут быть расширение рынка, обеспечение разумной степени риска и удовлетворительной нормы прибыли в среднесрочной или более долгосрочной перспективе. Национальные предприятия могут иметь целью внедриться в прибыльную производственную деятельность совместно с иностранной фирмой, которая может предоставить необходимую технологию, "ноу-хау" в области деловой активности, торговые знаки и может обеспечить доступ на международные рынки. Очевидно, что правительство принимающей страны через механизмы совместных предприятий стремится достичь нескольких целей, включая содействие индустриализации, увеличение национального дохода и повышение уровня занятости, а также ускорение экономического развития страны.

65. Однако в ряде развивающихся стран можно наблюдать проведение правительством политики, имеющей прямое негативное влияние на развитие совместных предприятий. Например, в ряде отраслей промышленности запрещено создание совместных предприятий, и некоторые правительства налагают ограничения на размеры доли акционерного капитала, которая может принадлежать иностранному инвестору. Также правительственные ограничения и бюрократические процедуры имеют негативное влияние на сотрудничество между мелкими иностранными и национальными предприятиями, которые в настоящее время играют важную роль в международном сотрудничестве на уровне предприятий. Наконец, контроль над ценами и валютным курсом, государственная монополия в некоторых странах, субсидии и прочие формы правительственной интервенции могут быть тормозом в развитии сотрудничества между национальными и иностранными предприятиями.

66. Многие мелкие и средние предприятия в развивающихся странах также являются фирмами, которые принадлежат одной семье. Эти предприятия в основном неохотно идут на тесное сотрудничество с иностранными партнерами частично потому, что они боятся потерять влияние в рамках своей фирмы.

67. Особенно положительные примеры содействия сотрудничеству мелких и средних предприятий с иностранными партнерами можно наблюдать в Восточной и Юго-Восточной Азии. Развитие предпринимательства в области высокой технологии привлекло иностранные предприятия, в особенности из Японии. Ряд активных японских предпринимателей, действующих в области высокой технологии, воспользовались выгодами от более низких издержек на оплату рабочей силы и внедрились на новые рынки в этом регионе либо непосредственно, либо через местного партнера. Поскольку поиск подходящего партнера зачастую является трудноразрешимой для предпринимателя задачей, мелкие японские фирмы, действующие в области высокой технологии, создали клубы, объединяющие деловых людей, заинтересованных в создании предприятий, в целях установления личных прямых контактов с предпринимателями в развивающихся странах. Результатом этого явился ряд соглашений о создании нескольких сетей предприятий высокой технологии.

VIII. РОЛЬ ДВУСТОРОННИХ ДОНОРОВ И МНОГОСТОРОННИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕТЕЛЬНОСТИ

68. Помимо сотрудничества между самими предпринимателями, росту их численности могут содействовать двусторонние доноры и многосторонние организации. Целью такого содействия является стимулирование частного сектора в развивающихся странах и создание противовеса крупномасштабным государственным предприятиям. Многие организации считают, что при наличии определенного источника капитала мелкие предприятия в большей степени способствуют занятости, чем более крупные предприятия, и что имеющиеся на местах трудовые ресурсы и их квалификация используются более эффективно.

69. Как двусторонние доноры, так и многосторонние организации оказывают помощь предприятиям в развивающихся странах различными путями, в том числе путем обеспечения связи местных предпринимателей с зарубежными предприятиями, предоставления помощи в области сбыта и организации подготовки кадров. Кроме того, доноры оказывают помощь, содействуя доступу к финансовым средствам и технологии.

70. Для развития связей между национальными и иностранными предпринимателями Шведское агентство по международному развитию (СИДА) через посредство Программы по родственным отраслям промышленности (СИП) в Объединенной Республике Танзании содействовало тому, чтобы некоторые мелкие шведские предприятия установили прямые "родственные" контакты с новыми отраслями местной промышленности, в организации которых они оказывали помощь. Местные предприниматели получили помощь в виде финансовых кредитов, консультаций и профессиональной подготовки как для них, так и для их рабочих. Шведская "родственная" фирма направила также менеджеров и техников для кратковременного участия в этапах монтажа оборудования и его ввода в эксплуатацию, а также оказала помощь в поиске зарубежных рынков сбыта для некоторых изделий. Вся программа финансировалась СИДА через фонды помощи, и это покрыло все расходы шведских фирм. В результате осуществления этой программы, поддерживаемой СИДА, в промышленных зонах Аруши, Моши и Мбеи в Объединенной Республике Танзании начали функционировать 25 новых мелких отраслей промышленности. В настоящее время к осуществлению аналогичной программы приступили в Замбии. Другие двусторонние учреждения (например, норвежское агентство по оказанию помощи НОРАД) приступили к осуществлению аналогичных программ в Африке.

71. Популярной формой развития сотрудничества стало также установление прямых связей. Это выражение относится обычно к установлению прямых связей между учреждениями или предпринимательскими ассоциациями в развитых и развивающихся странах. Немецкое агентство по техническому сотрудничеству (ГТЗ) разработало интересную программу установления прямых связей между немецкими цеховыми палатами и находящимися в стадии становления ассоциациями промышленников в развивающихся странах, которым первые предлагают помощь, организуя подготовку кадров, предоставляя консультации, информацию и финансовую поддержку. Они помогают местной ассоциации, предоставляя услуги ее членам, которые являются обычно мелкими местными предпринимателями. Немецкий партнер, который поддерживает прямые связи, старается учесть интересы мелких предприятий и оказывает помощь в соответствии с потребностями предприятий в странах-получателях.

72. В ограниченных масштабах установление прямых связей поощрялось также между мелкими предприятиями, занимающимися аналогичной деятельностью в развитых и развивающихся странах. Эта связь носит довольно свободный характер и не предусматривает каких-либо контрактных обязательств с обеих сторон. Она основывается, скорее, на консультациях и обмене информацией или, по мере необходимости, на взаимных визитах. Такая связь может быть весьма полезной для нового предприятия, вовлеченного в новую область производства.

73. В Соединенных Штатах Америки "Эпроуприит технолоджи интернэшнл" (АТИ), которая была создана в 1976 году в качестве частной некоммерческой корпорации и финансировалась в основном правительством Соединенных Штатов, стремится активно сотрудничать с местными деловыми кругами и организациями в Африке, Азии и Латинской Америке, для того чтобы определять, распространять и передавать технологию и создавать коммерчески жизнеспособные предприятия. АТИ действует в 21 стране и поддерживает усилия по разработке новых технологий с использованием местных ресурсов или по распространению и копированию имеющихся технологий, которые могут служить в основном интересам сельской бедноты.

74. Среди многосторонних организаций система Организации Объединенных Наций, в частности Международная организация труда (МОТ) и Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), содействует развитию местного предпринимательства в

развивающихся странах путем проведения исследований, организации подготовки кадров и технического сотрудничества. По мере того как передача технологии становится одним из ключевых моментов в стимулировании предпринимательской деятельности, различные организации системы Организации Объединенных Наций приступают к осуществлению программ, связанных с передачей технологии.

75. В ЮНИДО имеются программы сотрудничества на уровне производственных предприятий по вопросам передачи технологии мелким и средним предприятиям. Эта программа направлена на то, чтобы мобилизовать частный сектор в промышленно развитых странах в качестве источника технологии для предприятий-партнеров в развивающихся странах. Программа финансируется различными развитыми странами, и каждый проект в рамках этой программы охватывает три-четыре развивающиеся страны и сосредоточен на конкретной отрасли промышленности.

76. МОТ, которая считает свои усилия по стимулированию мелких и средних предприятий важными для развития предпринимательской деятельности, проводит ряд мероприятий, направленных на то, чтобы оказать помощь потенциальным предпринимателям путем расширения их знаний в области управления.

77. Центр по международной торговле (ЦМТ) является учреждением Организации Объединенных Наций, которое предоставляет техническую помощь развивающимся странам в области развития торговли. Эта помощь распространяется на мелкие и средние предприятия. Центр отметил значительный интерес со стороны мелких и средних предприятий в развивающихся странах к расширению их экспортного потенциала путем создания связей с компаниями в развитых странах, обладающими более современной технологией.

78. Центр по науке и технике в целях развития Организации Объединенных Наций содействует осуществлению Венской программы действий по науке и технике в целях развития, способствуя росту внутреннего научно-технического потенциала предприятий в развивающихся странах.

79. Программа EMPRETEC Центра Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям организована совместно Организацией Объединенных Наций и государственным и частным секторами. Она помогает определять и отбирать среди предпринимателей новых лидеров и помогает им развивать деятельность их компаний. Участвующих в этом предпринимателей поощряли к созданию ассоциаций, в которых сосредоточивалась деятельность, касающаяся обмена деловой информацией, совместных предприятий, соглашений о купле-продаже и еженедельных учебных и информационных семинаров.

80. Пытаясь преодолеть нехватку средств, которая служит ограничивающим фактором в развитии предпринимательской деятельности, Фонд капитального развития Организации Объединенных Наций предлагает наименее развитым странам небольшие займы для развития мелких предприятий. Фонд использует свои ограниченные ресурсы не только для прямого кредитования, но также и в качестве гарантии и "квазиакционерного капитала". В качестве посредников при предоставлении кредитов Фонд использовал местные неправительственные организации. В некоторых странах для выделения кредитов использовались нефинансовые учреждения, потому что финансовые учреждения в этих странах не могли сотрудничать с мелкими предприятиями.

81. К середине 70-х годов более крупные многосторонние финансовые учреждения, Всемирный банк и региональные банки развития (Межамериканский и Азиатский банки развития) приступили к разработке проектов по предоставлению финансовых средств мелким предприятиям. В недавнем докладе Всемирного банка по программе предоставления займов указывается, что программа кредитования достигла своих целей в нескольких странах-получателях Азии и Латинской Америки, где должным образом развиты банковская система и промышленный сектор. Коммерческие банки проявляют осторожность в отношении предоставления мелким заемщикам средств, полученных от Всемирного банка, в соответствии с условиями соглашений о повторном финансировании при соответствующих размерах кредитной прибыли.

82. Азиатский банк развития в Азии и Межамериканский банк развития в Латинской Америке также санкционировали предоставление значительных займов мелким предприятиям, осуществляя кредитование в рамках своих регионов и обычно через посредство тех же учреждений, которыми пользуется Всемирный банк. Помимо них, мелким предприятиям в африканских странах предоставили займы Африканский банк развития, Европейский инвестиционный банк и Европейский фонд развития Европейского экономического сообщества. Предоставили кредиты мелким предприятиям и некоторые другие двусторонние учреждения - "Кредитанштальт фюр Видерауфбау" (КФВ) Федеративной Республики Германии, Нидерландская компания коммерческого кредита в целях развития (ФМО) и Оборотный фонд для частного сектора Агентства Соединенных Штатов по международному развитию. Последний предоставляет займы и гарантии по займам на близких к коммерческим условиям частным финансовым учреждениям в развивающихся странах для дальнейшего предоставления займов местным мелким предприятиям.

83. Большинство внешних доноров, в том числе Всемирный банк, когда они сталкиваются с вопросом определения целевой группы, то есть предприятия, которому необходимо оказать помощь, оставляют его решение за правительством. В силу заявленных целей, которые заключаются в сокращении нищеты и распределении благ от осуществления программы помощи, наблюдается тенденция к оказанию помощи микропредприятиям.

84. Помимо предоставления финансовой помощи мелким предприятиям в развивающихся странах, донорские организации стремились также содействовать оказанию влияния на правительства, с тем чтобы они приняли более благоприятную для развития мелких предприятий политику, и помочь в предоставлении других видов технической помощи, а также помощи в области управления и сбыта. В некоторых случаях в рамках проектов Всемирного банка, касающихся мелких предприятий, выделялись также средства для промышленных зон и центров технического обслуживания на условиях, аналогичных осуществлению проектов учреждениями Организации Объединенных Наций. Однако Всемирному банку не хватало ресурсов и опыта для выполнения программ нефинансовой помощи, и поэтому наблюдались медленные темпы осуществления компонентов по оказанию его нефинансовой и технической помощи. В рамках более поздних проектов 80-х годов реализация программ финансовой помощи и программ в области технического и управленческого содействия была лучше скоординирована, что способствовало улучшению сотрудничества между Всемирным банком и многосторонними и двусторонними учреждениями Организации Объединенных Наций.

85. Донорские учреждения пытались также, особенно с начала 80-х годов, направлять свою помощь через неправительственные организации, поскольку последние менее бюрократизированы и лучше чувствуют потребности мелких предприятий, а также хорошо подходят для обслуживания таких специальных целевых групп, как женщины и неимущие. Преимущество здесь заключается в том, что двусторонние доноры имеют возможность связать частные добровольные организации в странах-донорах с неправительственными организациями в развивающихся странах-получателях. Столкнувшись с нежеланием со стороны официальных финансирующих организаций, неправительственные организации стали выделять кредиты напрямую. Помощь для их программ кредитования поступает от многих двусторонних донорских учреждений.

86. Важно, чтобы все доноры и те, кто непосредственно связан с развитием мелких предприятий, понимали степень влияния внутренней и международной политики на мелкопредпринимательский сектор. В прошлом как многосторонние, так и двусторонние донорские учреждения многое сделали для того, чтобы стимулировать развитие местных предприятий и мелкого предпринимательства в развивающихся странах. В некоторых странах местная предпринимательская деятельность развивалась быстрыми темпами, а в других местные предприниматели составляют все еще относительно небольшое количество и нуждаются в значительной помощи. Перед международным сообществом по-прежнему стоит крупная задача по оказанию помощи в существенном увеличении числа местных предприятий в этих странах. Для достижения этой цели понадобится больше финансовых и технических ресурсов и более благоприятная международная экономическая обстановка.

IX. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

87. Международная политическая обстановка оказывает значительное влияние на развитие местной предпринимательской деятельности. Это важно иметь в виду при оценке политики стимулирования, проводимой национальными правительствами, и поддержки, оказываемой двусторонними донорами и многосторонними организациями.

88. Однако влияние международной политической обстановки с трудом поддается оценке частично потому, что предпринимателей в каждой отдельной стране это касается в различной степени, и частично потому, что развивающиеся страны отличаются друг от друга своим уровнем экономического развития, степенью интеграции в мировую экономику и структурой международной торговли и финансов. Несмотря на эти и другие трудности, можно сделать некоторые обобщения.

89. Расширение рынков для ориентированных на экспорт предприятий в развивающихся странах в особой степени зависит от темпов экономического роста в развитых странах и в некоторой степени от темпов роста в других развивающихся странах. Как представляется, темпы роста в развитых странах в первой половине 90-х годов будут слегка превышать средние показатели за предыдущее десятилетие. Общий прогноз в отношении экономического роста в развивающихся странах и, следовательно, в отношении торговли Юг-Юг является менее благоприятным, за исключением региона Восточной и Юго-Восточной Азии.

90. Предприятия в развивающихся странах страдают от различных торговых ограничений, препятствующих их доступу на рынки развитых стран. Поэтому общее снижение тарифов и решение различных вопросов в области торговли являются важными пунктами в повестке дня международной политики. Прогресс в этой области благоприятно скажется также на зарождающихся отраслях промышленности.

91. Производительность, а следовательно, и конкурентоспособность ориентированных на экспорт предприятий в развивающихся странах зависят в значительной степени от наличия иностранной валюты для приобретения средств производства и вводимых ресурсов. В 80-х годах наличие иностранной валюты резко сократилось в связи с ухудшением условий торговли, высокими требованиями по обслуживанию внешней задолженности, утечкой капитала и уменьшением доступа к международным финансовым средствам. Диверсификация экспорта является одним из средне- и долгосрочных решений вопроса об уязвимости развивающихся стран перед ухудшением условий торговли. Есть надежда, что будет найдено эффективное краткосрочное и рассчитанное на более долгосрочную перспективу решение по сокращению объема иностранной валюты, уходящей на обслуживание и погашение долга. Кроме того, необходимо укрепить доверие иностранных коммерческих кредиторов путем осуществления сбалансированной политики перестройки. Политика перестройки в целом ведет к сокращению спроса на товары в краткосрочном плане, что может вызвать проблемы переходного характера для развития предприятий. Большой размер платежей по обслуживанию внешней задолженности также является бременем для государственного бюджета, и это может привести, среди прочего, к повышению налогов, а также к снижению затрат на инфраструктуру. Такая и подобная ей политика перестройки не будет стимулировать развитие предпринимательской деятельности. Поэтому необходимо будет уменьшить издержки периода перестройки для уязвимых, но потенциально жизнеспособных предприятий.

92. Выполнение этой задачи можно было бы облегчить, если бы, помимо облегчения условий выплаты внешней задолженности и других стимулов для увеличения притока капитала на коммерческих условиях (в том числе иностранных прямых капиталовложений), могла предоставляться дополнительная официальная помощь в целях развития (ОПР). В течение последнего десятилетия помощь росла медленно, особенно в сравнении с ростом оттока средств на обслуживание и погашение долга. Перспективы роста ОПР в 90-х годах неясны, и в этом отношении спрос на капитал со стороны восточноевропейских стран может составить конкуренцию потребностям развивающихся стран.
