



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
19 May 2005
Russian
Original: English

Пятьдесят девятая сессия

Пункт 84 повестки дня

Последующая деятельность по итогам

**Международной конференции по финансированию
развития и осуществление ее решений**

Укрепление роли частного сектора и предпринимательства в процессе финансирования развития

Доклад Генерального секретаря

Резюме

В настоящем докладе рассматриваются некоторые из важнейших вопросов, касающихся роли частного сектора и предпринимательства в области финансирования развития. Доклад подготовлен во исполнение резолюции 2004/64 Экономического и Социального Совета от 16 сентября 2004 года, в которой Генеральному секретарю было предложено представить Генеральной Ассамблее на ее пятьдесят девятой сессии доклад по этому вопросу. В докладе рассматриваются вопросы, касающиеся создания благоприятных условий для коммерческой деятельности и укрепления предпринимательства и частного сектора в целях ускорения процесса развития. При его составлении широко использовались доклад Комиссии по вопросам частного сектора и развития и согласованные принципы и рекомендации Монтеррейского консенсуса Международной конференции по финансированию развития. В докладе используются также различные другие источники, включая доклады и обследования Всемирного банка, Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, Программы развития Организации Объединенных Наций и Всемирного экономического форума. В докладе также используются материалы семинаров и консультативных совещаний, организованных ключевыми деловыми партнерами в рамках процесса Организации Объединенных Наций в области финансирования развития, а также научная литература по предпринимательству и исследования школ бизнеса.

Содержание

	<i>Пункты</i>	<i>Стр.</i>
I. Введение	1–2	3
II. Создание благоприятных условий для коммерческой деятельности	3–23	3
A. Нормативно-правовая база	4–9	3
B. Трудовые и связанные с ними стандарты	10–12	5
C. Доступ к финансовым средствам	13–15	6
D. Инфраструктура	16–18	7
E. Информация	19–20	8
F. Внутренние и международные условия для проведения соответствующей политики	21–23	9
III. Развитие предпринимательства	24–37	10
A. Элементы предпринимательства и его связь с экономическим развитием	26–28	10
B. Некоторые теории развития предпринимательской деятельности	29–36	11
C. Выводы в отношении государственной политики	37	15
IV. Меры частного сектора по содействию развитию	38–54	15
A. Частные инициативы по содействию развитию	39–44	16
B. Сети частных предприятий: объединения и связи	45–49	18
C. Поиск возможностей на рынках в «основании пирамиды»	50–54	20

I. Введение

1. Экономический и Социальный Совет в своей резолюции 2004/64 от 16 сентября 2004 года просил Генерального секретаря представить Генеральной Ассамблее доклад по вопросу о финансировании развития, касающийся роли частного сектора, с учетом доклада «Раскрытие предпринимательского потенциала: вовлечение деловых кругов в деятельность, осуществляемую в интересах неимущих»¹, который будет рассматриваться на ее пятьдесят девятой сессии. Настоящий доклад был подготовлен во исполнение этой просьбы.

2. Доклад состоит из трех частей. В первой части рассматриваются основные задачи по улучшению общих условий для коммерческой деятельности в развивающихся странах, а также связанные с этим успехи и трудности. Вторая часть посвящена исходным факторам, которые способствуют созданию жизнеспособных фирм, что позволяет развивать предпринимательство в экономике, хотя четких различий между условиями, способствующими процветанию крепких фирм, и более конкретными факторами, стимулирующими развитие предпринимательских навыков, не существует, и оба этих вопроса взаимосвязаны между собой. В третьей части доклада дается описание того, как частный сектор способствует процессу развития, и рассматриваются вопросы, касающиеся многосторонних партнерств, сетей и возможностей предпринимателей по предоставлению товаров и услуг неимущим.

II. Создание благоприятных условий для коммерческой деятельности

3. Хотя существуют различные мнения насчет того, какие факторы способствуют созданию благоприятных условий для коммерческой деятельности, имеет смысл подробно рассмотреть шесть широких факторов, которые в целом были признаны в качестве важных аспектов таких условий: соответствующие и осуществимые нормативные акты и законы, трудовые и связанные с ними нормы, наличие финансов, инфраструктура, информация и благоприятная внутренняя и международная политика. Наличие таких условий имеет принципиально важное значение, в частности для функционирования малых и средних предприятий (МСП), которые являются главным источником занятости и возможностей для получения дохода и которые можно характеризовать как мощную движущую силу в борьбе за сокращение масштабов нищеты².

A. Нормативно-правовая база³

4. Одно из назначений нормативно-правовой базы — защищать общественные интересы. Другая цель состоит в защите собственно интересов отдельных граждан или их интересов в их отношениях друг с другом. Нормативно-правовая база в промышленно развитых странах развивалась одновременно с изменением социальных, политических и культурных условий. В результате в различных странах действуют, как правило, различные нормативно-правовые акты. Например, некоторые аспекты нормативных положений, регулирующих коммерческую деятельность в европейских странах, могут существенно отличаться от таких положений в Соединенных Штатах или Японии. Не существует

какого-либо единого свода законов и нормативных актов, о которых можно было бы сказать, что они идеально подходят для развивающихся стран. Кроме того, возможности для применения, осуществления и изменения отдельных положений нормативно-правовой базы могут варьироваться в разных странах и регионах в зависимости от их исторического опыта, культуры и политики.

5. В то же время хорошо известно, что во многих странах, в том числе в развивающихся странах, законы и нормативные акты иногда не позволяют достичь поставленных социальных целей и наносят вред предпринимательской деятельности в результате навязывания ненужных расходов, повышения степени неопределенности и риска и сохранения или создания барьеров, препятствующих развитию конкуренции. Поэтому во многих странах можно скорректировать некоторые аспекты нормативно-правовой базы без ущерба для достижения более широких социальных целей. Масштабы таких возможных реформ будут неодинаковыми в разных странах и будут также зависеть от того, в каких именно сферах они будут осуществляться. Тем не менее ниже указываются три ключевые области, в которых нормативно-правовая база может оказывать серьезное воздействие на условия для развития предпринимательства.

6. Первой из этих областей является открытие и закрытие того или иного предприятия. По мнению Всемирного банка, во многих странах бюрократические формальности, которые должны быть соблюдены для открытия предприятия, являются чрезмерными и требуют больших затрат времени. Было установлено, что Латинская Америка и расположенные к югу от Сахары страны Африки являются регионами, в которых открытие нового предприятия занимает больше всего времени. В то же время ситуация в этой области улучшается в развивающихся странах во всех регионах, а также во многих странах с переходной экономикой, в том числе Аргентине, Иордании, Марокко, Непале и Шри-Ланке⁴. Что касается закрытия предприятий, то в ряде развивающихся стран действуют законы и нормативные акты, которые ограничивают возможности предприятий в плане реорганизации или прекращения своей деятельности. В то же время при объявлении банкротств важно обеспечивать защиту производительного капитала. Ряд стран реформировали свои законы о банкротстве.

7. Второй крайне важный аспект нормативно-правовой базы касается имущественных прав. Во многих развивающихся странах значительная часть земельной собственности официально не зарегистрирована. Выдача правовых титулов на собственность может способствовать повышению стоимости земли и расширению доступа к кредитам (поскольку земля и капитал могут использоваться в качестве залога под банковские займы), особенно для малых предприятий и неформального сектора. Это повышает также степень защищенности владельцев путем уменьшения опасности того, что кто-либо может претендовать на их землю. Тем не менее, для того чтобы программы выдачи правовых титулов на собственность эффективно способствовали достижению этих целей, они должны сопровождаться принятием ряда дополнительных мер. Главное состоит в том, чтобы при выдаче титулов повышались экономичность и эффективность имущественного регистра, поскольку иначе будет продолжаться неофициальная купля-продажа собственности. Что касается развивающихся стран, то, судя по имеющимся данным, некоторые страны Восточной Азии разработали эффективную систему регистрации имущества. Кроме того, необходимо также внести дополнительные усовершенствования в законы о за-

логовом кредитовании (чтобы получение ипотечных кредитов не было сопряжено с большими затратами) и в правовую систему (чтобы она позволяла банкам конфисковывать, в случае необходимости, заложенное имущество, если должник не может погасить кредит).

8. В-третьих, кардинальное значение для развития предпринимательства имеет эффективное обеспечение выполнения контрактов и защиты прав кредиторов. Для этого в свою очередь требуются эффективно функционирующие судебные системы. В отличие от промышленно развитых стран судебные процедуры урегулирования коммерческих споров в ряде развивающихся стран являются, как правило, чрезмерно громоздкими. Вместе с тем некоторые страны улучшают положение в этой области, особенно Колумбия, которая в 2003 году на 30 процентов сократила сроки, требующиеся для урегулирования споров⁵. Кроме того, повышение транспарентности и информированности также способствует выполнению контрактов, поскольку это позволяет фирмам заранее знакомиться с предыдущей предпринимательской деятельностью их потенциальных партнеров и кредитной информацией о них. Вопрос об информации будет дополнительно рассматриваться в разделе II.D ниже. Укреплению прав кредиторов должна также способствовать вышеупомянутая реформа законов о залоговом кредитовании.

9. Соответствующие законы и нормативные акты в вышеупомянутых областях должны подкрепляться эффективной правоприменительной деятельностью. Во многих отношениях это требует укрепления административной структуры и судебной системы и решения проблемы коррупции. Кроме того, нормативные акты не должны быть слишком сложными, должны согласовываться друг с другом и быть легко понятными и свободно применимыми.

В. Трудовые и связанные с ними стандарты

10. Трудовые стандарты имеют особенно важное значение в тех странах, где нет хорошо развитых систем социальной защиты. Эти стандарты, как правило, предназначены и призваны защищать трудящихся от произвола нанимателей. Однако такие стандарты могут иногда иметь слишком строгий характер: например, в некоторых странах наниматели могут сталкиваться с необходимостью представления ненужных отчетов и выполнения чрезмерно детализированных правил, которые не позволяют достичь задуманных результатов и на деле лишь тормозят рост частных предприятий и тем самым создание новых рабочих мест. Особенно тревожным является то, что они могут также в значительной степени способствовать расширению неформального сектора, где трудящиеся не имеют, как правило, никакой защиты.

11. Распространено мнение о том, что некоторые страны могут сделать свои стандарты занятости более гибкими, обеспечив в то же время трудящихся надлежащей социальной защитой⁶, хотя реальные возможности для этого будут зависеть от сложившихся экономических, социальных и политических условий. В прошлом году ряд европейских стран с переходной экономикой ввели у себя в действие более гибкое трудовое законодательство⁷. Вместе с тем, переходя к более гибким трудовым стандартам, страны должны обеспечивать, чтобы при этом сохранялась определенная стабильность в области занятости. Имеются данные о том, что стабильная занятость (продолжительное пребывание в ка-

кой-либо должности) способствует повышению производительности труда; она может способствовать развитию профессиональных навыков в результате практической деятельности и повышать заинтересованность фирм во вложении средств в обучение⁸. Таким образом, должен обеспечиваться баланс между гибкостью и стабильностью.

12. Существует также потребность в соответствующих стандартах в социальной и экологической сферах. Кроме того, на рабочих местах должны неизменно выполняться надлежащие требования по соблюдению санитарно-гигиенических норм и техники безопасности. Наконец, важно иметь соответствующие экологические стандарты, которые позволяли бы осуществлять наблюдение и контроль за ущербом, причиняемым деятельностью фирм.

С. Доступ к финансовым средствам

13. По данным различных обследований, отсутствие доступа к финансовым средствам является одной из основных проблем, с которой сталкиваются предприятия в ряде развивающихся стран, особенно малые и средние предприятия (МСП). На них это отражается в наибольшей степени ввиду более высокого риска и оперативных расходов, особенно если их сопоставить с размером займов, обычно предоставляемых таким предприятиям. Это, в свою очередь, объясняется прежде всего отсутствием информации о предприятиях, слабой правовой защитой кредиторов и неэффективным применением или неадекватностью имущественных прав. Некоторые из основных стратегий, направленных на устранение этих недостатков, рассматриваются в разделах II.E и II.A. Они предусматривают, в частности, принятие мер по расширению доступа к информации о малых и средних предприятиях, включая создание бюро кредитной информации и предоставление услуг по оказанию этим предприятиям помощи в подготовке планов работы; укрепление законодательной базы и более эффективное применение законов в таких областях, как контракты и залоговое кредитование; укрепление способности финансовых учреждений проводить эффективную с точки зрения затрат оценку кредитоспособности; и сокращение числа барьеров, препятствующих доступу к учреждениям, которые обеспечивают финансирование малых и средних предприятий путем, например, введения в действие более гибких правил.

14. Одновременно были предприняты дополнительные инициативы в целях расширения доступа кредитоспособных предприятий к источникам финансирования. Например, правительства и многосторонние учреждения, такие, как Международная финансовая корпорация (МФК), создали системы кредитных гарантий, возмещающие определенную долю возможных потерь в результате нарушения обязательств по платежам, что уменьшает риск предоставления кредитов более мелким предприятиям. Однако не существует единого мнения относительно эффективности систем кредитных гарантий, которые подвергались критике за такие недостатки, как моральный риск, проблемы, связанные с неправильным отбором, и высокие административные издержки. Еще одна инициатива на директивном уровне заключалась в поощрении механизмов аренды, позволяющих малым и средним предприятиям удовлетворять свои потребности в производственном оборудовании. В Пакистане, например, Швейцарское агентство в поддержку развития и сотрудничества (ШАРС) содействовало сдаче оборудования в аренду малым предприятиям и микропредприятиям.

Однако аренда также имеет свои пределы и не всегда устраивает все предприятия⁹.

15. Были выдвинуты также государственные/частные инициативы, направленные на создание новых и дополнительных источников финансирования для более мелких компаний. Существует ряд ориентированных на развитие фондов акционерного капитала, и среди международных и национальных учреждений по финансированию развития также наблюдается тенденция к созданию фондов акционерного капитала в развивающихся странах. К большому числу учреждений, занимающихся такой деятельностью, относятся Корпорация по развитию стран Содружества, Нидерландская корпорация по финансированию развития и Азиатский банк развития. Фонды акционерного капитала, которые готовы идти на более высокий риск и не требуют залога от заемщиков, могут быть особо удобными механизмами для предоставления финансовых средств малым новаторским фирмам в развивающихся странах. Однако фактическая роль акционерного капитала имела в то же время ограниченный характер из-за отсутствия инвестиционных возможностей и ограниченности «механизмов переуступки инвестиций» (ввиду неразвитости рынков капитала). Некоторые страны выступили также с инициативами по расширению вариантов финансирования малых и средних предприятий за счет выпуска облигаций. Например, Республика Корея приняла меры по стимулированию выпуска облигаций малыми и средними предприятиями¹⁰. Одна из целей Азиатской инициативы по развитию рынков облигаций¹¹ заключается в расширении вариантов финансирования более мелких компаний в Азии за счет выпуска облигаций.

D. Инфраструктура

16. Серьезная проблема, препятствующая деятельности предприятий в развивающихся странах, связана с недостатками развития физической инфраструктуры, особенно в секторах энергетики, телекоммуникаций и транспорта.

17. Эти недостатки характерны для всех развивающихся регионов, и особенно для расположенных к югу от Сахары стран Африки и стран Южной Азии¹². Хотя государство по-прежнему играет основную роль в создании и развитии инфраструктуры, утверждается, что участие частного сектора в осуществлении и финансировании проектов по созданию инфраструктуры стало приобретать все больший смысл, если учесть растущие финансовые потребности правительств, которые одновременно испытывают нехватку бюджетных средств. Однако возможности для участия частного сектора в развитии инфраструктуры могут серьезно различаться в разных секторах, странах и районах внутри стран. Это участие было особенно успешным в телекоммуникационном секторе, где современные технологии и опыт частных операторов обеспечивают им явное преимущество. Частный сектор может также играть важную роль в финансировании и функционировании энергетического сектора. В некоторых странах также используются модели, предусматривающие участие государственного и частного секторов в финансировании, создании и эксплуатации систем автомобильных дорог и водоснабжения на основе регулируемых концессий. Вместе с тем частные интересы не всегда надлежащим образом учитывают более широкие внешние факторы, связанные с функционированием инфраструктуры¹³. В таких случаях государственный сектор призван играть необходимую роль в финансировании и предоставлении подобных общественных

благ. Многосторонним банкам развития, возможно, также есть смысл принимать более активное участие в финансировании связанных с этим проектов¹⁴.

18. Несмотря на растущую потребность в частном финансировании инфраструктурных проектов в таких областях, как энергетика, в последние годы произошло резкое сокращение масштабов финансирования частным сектором проектов развивающихся стран в области инфраструктуры¹⁵. В связи с этим представители деловых кругов и предприниматели¹⁶, принимающие участие в процессе Организации Объединенных Наций в области финансирования развития, создали группу экспертов по финансированию развития инфраструктуры для содействия обсуждению государственным и частным секторами путей уменьшения рисков, с которыми сталкиваются как иностранные, так и местные инвесторы при осуществлении инфраструктурных проектов. Члены этой группы принимали также участие в постоянно проводившихся многосторонних консультациях по этому вопросу, организованных Всемирным экономическим форумом в рамках процесса финансирования развития. Некоторые из обсуждавшихся в ходе этих консультаций идей включают предложения в отношении создания механизмов, которые позволили бы смягчить опасность чрезмерного регулирования, повысить роль Всемирного банка и региональных банков развития в деле уменьшения рисков путем укрепления предоставляемых им гарантий и расширить возможности по предоставлению займов в местной валюте. Однако эти и другие предложения необходимо еще дополнительно и серьезно проанализировать, обсудить и доработать. Кроме того, не достигнуто согласия по вопросу о том, в какой степени должны страховаться риски частных инвесторов в рамках инфраструктурных проектов. Широко распространено мнение о том, что частный сектор должен брать на себя обычные рыночные риски, включая риск обесценивания валюты, а государственный сектор должен обеспечивать защиту лишь от тех факторов, которые неподвластны частному сектору, такие, как регулятивные риски и форс-мажорные обстоятельства¹⁷.

Е. Информация

19. Отсутствие и нехватка информации могут по-разному затрагивать различные предприятия. Прежде всего, финансовые учреждения и инвесторы неохотно предоставляют займы в таких условиях. Отсутствие надлежащей информации означает, что сами предприятия обладают ограниченными данными об имеющихся возможностях и рисках. Эти проблемы могут быть отчасти решены путем создания систем кредитной информации и/или государственных агентств по предоставлению информации. За последние два года системы кредитной информации были созданы в Армении, Болгарии, Индии, Латвии и Словакии и модернизированы еще в 20 странах. Кроме того, в ряде стран, в том числе в Бангладеш, Боливии и Нигерии, были созданы государственные агентства по предоставлению информации¹⁸. В некоторых странах были также предприняты усилия по обновлению стандартов отчетности и разглашения информации.

20. Значимость информации требует того, чтобы информация была точной и надежной и представлялась своевременно. Хотя был выдвинут ряд международных и национальных инициатив по улучшению положения в этой области, представители деловых кругов, принимающие участие в процессе Организации Объединенных Наций в области финансирования развития, призывали в ходе

слушаний и на семинарах к сотрудничеству между государственным и частным секторами в целях расширения деятельности по предоставлению надежной секторальной информации в развивающихся странах. Те же представители рекомендовали также наращивать потенциал в деле более эффективного применения технологий и Интернета для распространения информации и поощрения интерактивного диалога между предприятиями, учреждениями, стимулирующими инвестиции, и другими соответствующими государственными должностными лицами.

Е. Внутренние и международные условия для проведения соответствующей политики

21. Важное значение для эффективного функционирования предприятий имеет обеспечение надлежащей макроэкономической стабильности. Однако макроэкономическую стабильность необходимо понимать в широком смысле, что подразумевает не только стабильность цен и проведение разумной бюджетно-финансовой политики, но и более плавные циклы коммерческой деятельности, конкурентоспособные обменные курсы, рациональную структуру портфелей внешних долговых обязательств, эффективно действующие отечественные финансовые системы и надлежащий баланс активов и пассивов в частном секторе¹⁹. Эти переменные факторы не всегда тесно связаны между собой, и поэтому директивным органам необходимо их уравнивать. Например, низкие и стабильные темпы инфляции позволяют фирмам осуществлять более долгосрочное планирование своих инвестиций. Вместе с тем чрезмерное стремление директивных органов еще больше уменьшить и без того низкие темпы инфляции может привести к повышению процентных ставок, которые не способствуют осуществлению инвестиций, сдерживают совокупный спрос и могут отразиться на балансовых ведомостях частного сектора.

22. Важно также иметь стратегии, поощряющие развитие производственных секторов, включая стратегии развития сельских районов. В соответствии с правилами Всемирной торговой организации директивные органы призваны играть важную роль в выявлении и стимулировании развития новых секторов/сфер деятельности, в которых та или иная страна или район в этой стране могут обладать сравнительными преимуществами. В рамках пакета таких стимулирующих мер должна проводиться политика, поощряющая технологическое развитие, новаторскую деятельность и усвоение нового опыта²⁰. Необходимо также уделять пристальное внимание разработке взаимодополняющих систем/сетей, например комплексов производственных секторов, которые способствуют распространению и использованию результатов технических и организационных преобразований²¹. Все эти меры будут направлены на развитие предпринимательства и создание конкурентоспособных фирм в динамично развивающихся секторах, что обернется благом для всей экономики и будет стимулировать процесс роста и развития. При анализе этих вопросов в главе III и разделе IV.В настоящего доклада особое внимание обращается на то, что единого свода стратегий в отношении производственных секторов для всех развивающихся стран не существует и что необходимая политика должна проводиться по-разному — с учетом конкретного уровня развития экономики или региона страны.

23. Хотя создание более благоприятных условий для коммерческой деятельности является прежде всего обязанностью самих развивающихся стран, им может также оказываться помощь на международном уровне. Например, соответствующие многосторонние и двусторонние организации могут оказывать важную техническую помощь развивающимся странам в реформировании законов и нормативной базы, укреплении правовой системы, совершенствовании информационной деятельности, стимулировании инвестиций в инфраструктуру и разработке надлежащих стратегий в отношении производственных секторов. Кроме того, международные механизмы могут также создавать более благоприятные условия для предприятий развивающихся стран путем более эффективной координации помощи и деятельности основных многосторонних и двусторонних организаций-доноров. Международному сообществу также пошла бы на пользу реформа глобальной торговой системы, поскольку это расширило бы возможности экспортеров из развивающихся стран и обеспечило бы стабильность и предсказуемость правил и процедур. Наконец, крайне важно обеспечивать стабильность глобальных макроэкономических условий, в том числе, в частности, избегать существенных и резких изменений в международных процентных ставках и обменных курсах.

III. Развитие предпринимательства

24. Если до настоящего времени основное внимание уделялось созданию более широких благоприятных условий для процветания крепких и конкурентоспособных фирм, то в главе III рассматриваются исходные факторы, которые способствуют созданию таких жизнеспособных фирм и развитию предпринимательства в странах. Так, в этой главе анализируются некоторые из факторов, которые могут в большей степени затрагивать предпринимателей, и прежде всего условия для приобретения навыков и обобщения опыта. Между этими двумя вопросами, безусловно, существует тесная взаимосвязь. Поэтому более широкие переменные факторы коммерческой деятельности оказывают воздействие на качество предпринимательской деятельности и наоборот.

25. В настоящей главе не делается попытки охватить весь спектр мнений насчет предпринимательства. Цель заключается, скорее, в том, чтобы рассмотреть некоторые из интересных идей, которые были высказаны по этому вопросу и уже были либо применены на практике, либо повлияли на проведение соответствующей политики.

A. Элементы предпринимательства и его связь с экономическим развитием

26. Предпринимательство является главной движущей силой конкуренции и нововведений в деловом мире и считается также необходимым для достижения государствами конкурентоспособности на международных рынках. По мнению экономиста Джозефа Шумпетера, это обеспечивается посредством так называемого «созидательного разрушения», в рамках которого вводимые предпринимателями новшества бросают вызов устаревшим технологиям и продукции существующих отраслей и делают их неактуальными. Новшества в данном случае понимаются в широком значении и предполагают внедрение новых то-

варов и услуг, разработку новых производственных методов или стратегий сбыта, создание новых рынков, открытие новых источников сырья или способов эксплуатации уже известных ресурсов, а также создание новых промышленных структур в конкретных секторах²². В качестве трех функциональных ролей предпринимателей наиболее часто упоминаются: стремление к риску (т.е. готовность пойти на риск и работать в условиях неопределенности), новаторство (т.е. разработка, распространение и применение новаторских идей) и поиск возможностей (выявление и использование новых возможностей для получения прибыли)²³.

27. В основе модели “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM) (ГМП) лежит U-образная взаимосвязь между предпринимательской деятельностью в той или иной стране/регионе и национальным доходом²⁴. Предприниматели делятся на «вынужденных предпринимателей» (т.е. пытающихся начать какое-либо дело потому, что у них нет возможностей для трудоустройства) и «предпринимателей по натуре» (т.е. таких предпринимателей, которые выполняют традиционные функциональные роли, т.е. идут на риск, занимаются нововведениями и изыскивают новые возможности). Хотя в странах/регионах с низким уровнем предпринимательской деятельности высоки, они нередко являются таковыми в силу высокой доли вынужденных предпринимателей. Таким образом, новые компании используют в данном случае более старые технологии и не ведут активной новаторской деятельности. По мере того как страна или регион богатеет и приближается к среднему уровню дохода, в итоге достигая его, в них наблюдается обычно замедление общей предпринимательской деятельности, что обусловлено в первую очередь сокращением числа вынужденных предпринимателей (ввиду расширения возможностей для трудоустройства в более крупных отечественных и иностранных образованиях). В странах и регионах с более высоким уровнем дохода общий объем предпринимательской деятельности возрастает прежде всего по причине увеличения числа предпринимателей по натуре, что требует более развитой инфраструктуры и более высокого уровня технологического развития²⁵.

28. Основным выводом, вытекающим из вышеизложенного, является то, что предприниматели в странах (или регионах) с неодинаковым уровнем экономического развития сталкиваются с различными проблемами, а политика и условия, благоприятствующие предпринимательству в одной стране (или регионе) в какой-либо данный момент времени, не всегда благоприятствуют предпринимательству в другом месте. Этот вопрос дополнительно обсуждается в следующем разделе, в котором рассматриваются теории относительно путей развития предпринимательства.

В. Некоторые теории развития предпринимательской деятельности

1. Базовые условия для предпринимательской деятельности

29. Модель “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM) предусматривает, что экономический рост зависит от двух параллельных комплексов взаимосвязанных видов деятельности. Первый комплекс деятельности связан с деятельностью более крупных и солидных фирм, воздействующих на экономический рост главным образом посредством создания более благоприятных рыночных

возможностей для менее крупных предприятий, которые, в свою очередь, создают рабочие места²⁶. На эти процессы оказывают влияние общие условия в сфере предпринимательства, именуемые «общенациональными базовыми условиями». Вместе с тем способность небольших фирм использовать эти возможности зависит от их конкурентоспособности и динамизма. И это подводит нас ко второму комплексу видов деятельности, являющихся движущей силой экономического роста, а именно: роли предпринимательской деятельности в создании и развитии фирм. В рамках текущей экономической ситуации на этот процесс влияние оказывают дополнительные факторы, именуемые «базовыми условиями для предпринимательской деятельности»²⁷. Они определяют способность страны стимулировать создание предприятий и, в сочетании с практическим опытом и мотивацией тех, кто стремится к созданию фирм, оказывать влияние на процесс осуществления предпринимательской деятельности. Удачное сочетание общенациональных базовых условий и базовых условий для предпринимательской деятельности должно вести к созданию дочерних предприятий, что, в свою очередь, приводит к внедрению технических новшеств и усилению конкуренции на рынках и, в конечном итоге, способствует экономическому росту.

30. Последствия применения модели GEM на уровне политики можно вычислить путем сопоставления вышеизложенного анализа с его постулированной концептуальной взаимосвязью между предпринимательской деятельностью и экономическим развитием (вопрос рассматривается в пунктах 27 и 28). В том, что касается стран или регионов с низким уровнем дохода, в которых высока доля «вынужденных предпринимателей», а создание предприятий практически ничего не дает в плане внедрения новых технологий или нововведений, в стратегиях особое внимание должно уделяться созданию общих благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности. Другими словами, первостепенная задача должна заключаться в создании для компаний условий, благоприятствующих их развитию, которые необходимы для осуществления крупных инвестиций, что, в свою очередь, создает рыночные возможности для менее крупных фирм. Рабочие места, создаваемые крупными фирмами, приведут также к сокращению числа «вынужденных предпринимателей». Вместе с тем по мере развития экономики и расширения возможностей для малых предприятий стратегии во все большей степени должны ориентироваться на создание более благоприятных базовых условий для предпринимательской деятельности в целях укрепления основ для деятельности «предпринимателей по натуре»²⁸. Стратегии также должны предусматривать принятие мер по содействию предоставлению услуг для развития предпринимательской деятельности со стороны как государственных, так и частных предприятий для развития предпринимательских навыков и повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий в таких областях, как технологии, маркетинг, научные исследования и разработки²⁹.

2. Подход с учетом склонностей

31. Создание базовых условий для предпринимательской деятельности направлено на развитие профессиональных навыков и усиление мотивации отдельных предпринимателей. Вместе с тем некоторые ключевые предпринимательские качества можно назвать «склонностями», для развития которых могут потребоваться стратегии, выходящих за рамки коммерческого образования и

программ профессиональной подготовки. Один из подходов к развитию предпринимательской деятельности заключается в развитии предпринимательских склонностей отдельных предпринимателей. Дэвид Маклелланд указывает десять личных качеств, необходимых для выявления и развития предпринимательского потенциала, которые характерны для всех стран³⁰.

32. Программа «Эмпретек» Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) осуществляется на основе «подхода с учетом склонностей», и она была разработана после проведения исследования, результаты которого продемонстрировали важное значение поведения и показателей работы отдельного предпринимателя, а также необходимость создания механизмов, которые, помимо повышения технической и управленческой компетенции малых предприятий, способствовали бы также развитию предпринимательских навыков. Задача программы «Эмпретек» заключается в том, чтобы способствовать развитию предпринимательских навыков и повышению международной конкурентоспособности малых и средних предприятий в развивающихся странах. На страновом уровне в рамках этой программы выявляются перспективные предприниматели, и им предоставляется возможность пройти профессиональную подготовку, направленную на развитие их предпринимательских навыков (т.е. с учетом личных качеств, таких, как упоминаемые выше предпринимательские склонности) и практических навыков осуществления предпринимательской деятельности. Программа также помогает таким предпринимателям получить доступ к финансированию и коммерческим предприятиям, наладить контакты с более крупными и давно сложившимися компаниями и создать системы, способствующие их росту. Результаты оценочного исследования, проведенного в 2002 году в целях изучения воздействия программы «Эмпретек», свидетельствовали о ее успехе в деле создания более эффективных компаний³¹.

3. Накопление организационного опыта

33. Бытует мнение, что во многих странах с развитой экономикой развитие стимулировалось процессом накопления организационного опыта внутри компаний, что способствовало внедрению новшеств и повышению конкурентоспособности. Под новшествами в этом смысле подразумевается также успешное применение новых технических методов организации и производства, разработанных в других местах. Ключевое значение в данном случае имеют условия, при которых предприятия имеют возможность распределять ресурсы таким образом, чтобы производить продукцию более высокого качества при более низких затратах, что, в свою очередь, может способствовать ускорению темпов экономического роста³². Организация производства внутри компаний может стимулировать накопление опыта и внедрение новых методов, ведущих к повышению рентабельности, производительности и качества.

34. По мнению одного из экспертов³³, современные развитые рынки финансов, труда и капитала являются скорее всего результатом, а не причиной экономического развития. Движущей силой экономического развития был «процесс накопления организационного опыта» (т.е. корпорациями), зачастую поощряемый государством, который стимулировал внедрение новшеств и повышение конкурентоспособности. Условиями, благоприятствующими этому процессу, были организационная интеграция, финансовая приверженность и стратегический контроль. Организационная интеграция предполагает создание для

людей стимулов к использованию своих навыков и сил для участия в процессе взаимного обучения в рамках достижения целей организации. Финансовая приверженность означает наличие стабильного источника финансирования для поддержки процесса накопления организационного опыта до реального получения отдачи. Стратегический контроль предполагает осуществление контроля над ресурсами организации со стороны руководителей, которые объединены в организационном плане (т.е. их личный успех тесно связан с успехом организации) и имеют полномочия на принятие финансовых обязательств.

35. Выводы, которые можно сделать в политическом плане на основе этих соображений, способствуют развитию нынешних мировоззрений. Концепции организационной интеграции предполагают, что при изменении соотношения между безопасностью и гибкостью в проводимых реформах трудового законодательства следует учитывать важное значение факторов стабильности и корпоративной лояльности при стимулировании взаимного накопления опыта и восприимчивости к новшествам. В отношении финансовой приверженности высказывались мнения о том, что стабильное финансирование, необходимое для поддержания процесса накопления организационного опыта, в равной, если не в большей, степени могут обеспечивать банковское консультационное кредитование (основанное на дружественных отношениях и доверии) и другие аналогичные финансовые механизмы, а также чисто рыночные источники финансирования. Для сложившихся предприятий фонд нераспределенной прибыли является ключевым источником финансирования, однако, помимо этого, для выгодного использования своих ресурсов необходимы организационно оформленные отношения с банковской системой. Такие отношения способствуют функционированию предприятий, поскольку средства предоставляются им с учетом долгосрочных перспектив компании в отношении дохода от продаж, а не краткосрочных проблем с денежной наличностью. На деле организационный контроль над поступлениями и финансирование за счет партнерских отношений с банковской системой в значительной степени способствовали послевоенному восстановлению Японии и Германии³⁴. И наконец, стратегический контроль подразумевает важность обеспечения того, чтобы полномочиями на принятие решений обладали объединенные в организационном плане руководители, которые могут принимать решения на более отдаленную перспективу, а не портфельные инвесторы, которые преследуют более краткосрочные цели³⁵.

36. Теории накопления организационного опыта необходимо рассматривать скорее в качестве вклада в развитие существующих рыночных взглядов на процесс развития, а не как противоречащие им концепции. Выводы для развивающихся стран заключаются в том, что при либерализации рынков капитала, труда и товаров им будет необходимо обеспечить, чтобы это не оказывало неблагоприятное воздействие на имеющиеся у компании стимулы к накоплению организационного опыта и чтобы имелись стабильные источники финансирования для существующих и новых предприятий. В этих условиях государство может играть свою вспомогательную роль в деле обеспечения выполнения вышеуказанных условий (как это было в период становления ныне развитых стран)³⁶. Одним из интересных примеров среди развивающихся стран является Республика Корея, в которой *чобол* — система горизонтальной организации производства — продемонстрировала свои сравнительные преимущества в деле управления процессом освоения, дублирования и последующего адаптиро-

вания существующих технологий с учетом местных условий и местных ресурсов и затем в плане эффективного функционирования, достаточного для того, чтобы конкурировать на мировых рынках³⁷.

С. Выводы в отношении государственной политики

37. Из теорий, изложенных в разделе III.B, можно сделать несколько последовательных выводов в отношении государственной политики, которые касаются развития предпринимательской деятельности. Как указывалось выше, в соответствии с моделью GEM стратегии должны корректироваться с учетом этапа развития страны или региона. Вместе с тем на всех этапах следует принимать дополнительные меры, направленные на содействие процессу накопления организационного опыта, посредством обеспечения не только долгосрочных и стабильных источников финансирования³⁸, но и также того, чтобы реформы создавали корпорациям условия для распределения ресурсов таким образом, чтобы это способствовало повышению эффективности, производительности и качества. В частности, меры по содействию процессу накопления организационного опыта должны включать мероприятия по расширению доступа к финансам для недавно созданных и малых предприятий за счет принятия мер, о которых говорится в разделе II.C. Кроме того, надлежит также осуществлять дополнительные стратегии, направленные на развитие предпринимательских способностей и навыков, например, стратегий, реализуемых в рамках программы «Эмпредек».

IV. Меры частного сектора по содействию развитию

38. Как отметила Комиссия Организации Объединенных Наций по частному сектору и развитию, меры частного сектора по содействию развитию можно разделить на две категории³⁹. Это могут быть движимые рыночными стимулами коммерческие операции, разработанные в рамках корпоративной стратегии, которые, тем не менее, имеют серьезные последствия для развития, например инвестиции, которые создают рабочие места, расширяют возможности для малых предприятий и вспомогательных отраслей, а также способствуют распространению наиболее эффективных методов. С другой стороны, их можно конкретно квалифицировать в качестве новаторских методов применения принципов и подходов частного сектора к проблемам развития, например направленных на обеспечение того, чтобы местные общины получали выгоду от крупных проектов развития, создание национальных союзов предпринимателей по вопросам образования, поддержку программ микрофинансирования, установление стандартов для наиболее эффективной деловой практики и т.д. В число мотивов, которыми могут руководствоваться частные компании при реализации таких инициатив, входят поддержание хорошей репутации, обеспечение эффективных и безопасных условий за счет ослабления остроты политических и социальных проблем, формирование работоспособной и компетентной рабочей силы, выполнение требований инвесторов и принимающей страны, которые во все большем масштабе охватывают социальные и экологические факторы, а также решение связанных с управлением проблем, которые оказывают влияние на деятельность их предприятий⁴⁰. Обе категории мер частного сектора по содействию развитию рассматриваются ниже, причем в разделе IV.A большее

внимание уделяется последней категории инициатив, а в разделах IV.B и IV.C — первой категории.

A. Частные инициативы по содействию развитию

1. Многосторонние партнерства по содействию развитию

39. Существуют различные определения партнерств между государственным и частным секторами. Фонд Организации Объединенных Наций и Всемирный экономический форум считают, что они представляют собой «совместные программы действий, а также объединение ресурсов, совместное несение рисков и получение общих выгод. Они являются добровольными отношениями сотрудничества, которые строятся с учетом соответствующих преимуществ и основных сфер компетенции каждого партнера, содействуют оптимальному распределению ресурсов и способствуют достижению взаимовыгодных результатов в течение длительного периода времени. Они подразумевают наличие связей, которые способствуют увеличению объема ресурсов, расширению масштаба деятельности и увеличению ее результативности»⁴¹. В последние годы возросло число многосторонних партнерств и расширились масштабы их деятельности при участии частных компаний, органов государственного управления, международных организаций и гражданского общества. Такие партнерства включают деловые альянсы, филантропическую деятельность и диалог по вопросам государственной политики, а также местные общинные проекты, национальные инициативы и глобальные проекты (см. раздел IV.A.2). Во многих случаях их создание является реакцией на сбои в работе рыночных механизмов или слабые места в управлении или деятельности государственных органов (там, где и рынок, и органы управления не в состоянии обеспечить жизненно важные общественные блага или решить социальные или экологические проблемы)⁴².

40. В Глобальной инициативе по утверждению ответственной гражданской позиции корпораций Всемирного экономического форума содержится краткое описание более 40 различных партнерств и перечень 15 практических способов, с помощью которых компании могут принять участие или уже участвуют в коалициях с другими заинтересованными сторонами в целях решения ключевых проблем в области развития. Они включают помощь в укреплении государственных учреждений и административного потенциала, осуществление инвестиций в мероприятия по подключению молодежи к предпринимательской деятельности и созданию для них рабочих мест, обеспечение доступа к чистым источникам энергоснабжения, мобилизацию ресурсов и технологий на цели образования и укрепление потенциала в системе государственного здравоохранения. Например, в Южной Африке Партнерство для повышения качества образования, которое было инициировано организацией «Национальная деловая инициатива», сотрудничает с министерствами образования, директорами школ, ассоциациями родителей и учителей и неправительственными организациями в деле повышения качества образования в государственных школах. Также в Бангалоре (Индия) в целях повышения эффективности гражданского управления городским хозяйством (включая водоснабжение, транспорт, телекоммуникации, органы административного управления и полицию) было создано партнерство между государственными органами и компаниями, работающими в сфере информационных технологий⁴³.

41. Многие из этих партнерств находятся в настоящее время на начальном этапе своего развития, и прошло еще слишком мало времени для того, чтобы дать полную оценку результатов их работы. Кроме того, необходимо провести дополнительный анализ условий, в которых партнерства, по-видимому, функционируют эффективно, а также требований для обеспечения их успешной деятельности. В этом отношении Всемирный экономический форум в сотрудничестве с Управлением по финансированию развития Департамента Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам и при поддержке различных доноров координирует проведение серии многосторонних консультаций по вопросам целесообразности использования партнерств между государственным и частным секторами в целях повышения эффективности помощи в целях развития. Основное внимание на консультациях уделяется вопросам водоснабжения, здравоохранения и образования, и их первоначальные выводы будут представлены Генеральной Ассамблее в 2005 году⁴⁴.

2. Глобальные партнерства между государственным и частным секторами

42. Число многосторонних альянсов на глобальном уровне растет, и они стремятся решать глобальные проблемы, имеющие общественное значение, (например, деградация окружающей среды, проблема СПИДа). Согласно мнению Управления ПРООН по исследованиям в области развития, эти альянсы можно разделить на коммерческие предприятия (преследующие личную выгоду), коммерческие предприятия, преследующие двойную цель (стремящиеся сочетать получение прибыли с достижением социальных целей), и социальные предприятия (ставящие перед собой в качестве первоочередной цели решение задач, представляющих общественный интерес, таких, например, как задача сокращения масштабов нищеты)⁴⁵. К примерам коммерческих предприятий относятся экологические партнерства (такие, как «Клаймэт инвестмент партнершип», цель которого заключается в ознакомлении государственных и частных инвесторов с углеродными рынками и в котором участвуют правительства, агентства по финансированию развития и частные банки, компании и ассоциации), а также органы, которые разрабатывают и укрепляют нормативы и стандарты (описание дается в разделе IV.A.3). Коммерческие предприятия, преследующие двойную цель, осуществляют инвестиции главным образом в развитие малых и средних предприятий и включают фонды венчурного капитала в целях развития, которым государственный сектор оказывает помощь в страховании рисков, которые могут сдерживать частных инвесторов, тогда как партнеры из частного сектора обеспечивают управление инвестициями. Примеры таких инициатив приводятся в разделе II.C. Примеров социальных предприятий много, особенно в области здравоохранения, и к ним относится Глобальная коалиция деловых кругов по проблеме ВИЧ/СПИДа, которая представляет собой партнерство государственного и частного секторов, в котором ведущую роль играет частный сектор.

43. В данной области необходимо укреплять отношения в интересах углубления взаимодействия и взаимодополняемости между глобальными партнерствами государственного и частного секторов и многосторонними организациями, поскольку они могут дублировать работу, проводимую многосторонними организациями, и отвлекать ресурсы от деятельности по удовлетворению других потребностей. Таким образом, международные организации, возможно, все больше убеждаются в целесообразности проведения обзора того, выполнение

каких задач лучше всего поручить глобальным партнерствам государственного и частного секторов⁴⁶.

3. Установление стандартов

44. Как упоминалось выше, глобальные партнерства государственного и частного секторов включают органы, которые разрабатывают и устанавливают нормы и стандарты, отвечающие требованиям устойчивого развития. Их деятельность вписывается в рамки растущей тенденции к утверждению корпоративной социальной ответственности и саморегулирования, и к ним относятся Инициатива за этику торговли, Глобальная инициатива в области отчетности и инициатива «Глобальный договор», выдвинутая Генеральным секретарем Организации Объединенных Наций. «Глобальный договор» превратился в обширную многостороннюю сеть взаимодействия, в которой принимает активное участие порядка 1300 компаний из разных стран мира, учреждения Организации Объединенных Наций, профсоюзные организации, организации гражданского общества и органы государственного управления. «Глобальный договор» предлагает предприятиям поддержать десять общесогласованных принципов в таких областях, как окружающая среда, трудовые отношения, права человека и борьба с коррупцией, и придерживаться их в своей деятельности. Имеются данные о том, что приверженность этим принципам передается от крупных фирм фирмам, входящим в их производственную цепочку, и содействует реализации разнообразных проектов в области развития. «Глобальный договор» привел к созданию более 40 национальных сетей, причем многие из них действуют в развивающихся странах.

В. Сети частных предприятий: объединения и связи

45. Сети частного сектора, включающие вертикальные связи в цепочке поставок и процессы горизонтального объединения, создают возможности для малых предприятий, а также способствуют передаче им практического опыта, технологий и информации. Они могут способствовать повышению эффективности предпринимательской деятельности и оказывать прямое и глубокое воздействие на процесс развития на местном и региональном уровнях. В развивающихся странах, таких, как Бразилия, Индия, Китай и Малайзия, практика использования вертикальных связей и объединений получает все большее распространение⁴⁷.

46. Майкл Портер, участвовавший в подготовке доклада Всемирного экономического форума о состоянии конкуренции в мире за 2004–2005 годы, определяет объединения как «географически близкие группы взаимосвязанных компаний, поставщиков, производителей услуг и связанных с ними учреждений в конкретных областях, для которых характерны общие интересы и взаимодополняемость»⁴⁸. Зачастую они сосредоточены в определенном районе или городе и примерами этого являются промышленность по производству программного обеспечения в Индии и обувная промышленность в Италии. Кроме того, в конкретных областях нередко имеется множество объединений, которые расположены в различных пунктах и для которых характерны различная специализация и уровень развития. Такие различные объединения могут совместно работать над внедрением какого-либо новшества, в то время как другие — специализироваться на предоставлении услуг или сборочных работах. Фирмы,

входящие в передовые объединения, могут способствовать укреплению других объединений, поскольку они стремятся рассредоточивать деятельность с тем, чтобы сократить издержки и снизить степень риска⁴⁹. Примером тому является перевод производств, связанных с информационными технологиями, в Бангалор, Индия.

47. Объединения могут способствовать повышению производительности и расширению возможностей для внедрения новшеств и содействовать созданию новых предприятий, поскольку наличие квалифицированной и опытной рабочей силы и доступ к необходимым ресурсам облегчают задачу выхода на рынок. Помимо этого, они могут способствовать формированию позитивных внешних факторов для расширения экономики, содействуя развитию динамичного предпринимательского сектора и повышению уровня экономической активности. Вместе с тем успех их деятельности зависит от здоровой обстановки в сфере предпринимательства в целом, и зачастую более благоприятные перспективы для их развития могут иметься в тех странах и регионах, которые приближаются к уровню стран со средним доходом. На сегодняшний день, за некоторым исключением, объединения, как правило, не получили достаточного развития в развивающихся странах. В случае с объединениями, ориентированными на экспорт, прямые иностранные инвестиции могут играть важную роль в их интеграции в глобальную производственно-сбытовую цепь и способствовать укреплению их экспортного потенциала с точки зрения как производства, так и распределения⁵⁰. Необходимо дополнительно изучить условия, при которых простые объединения небольших фирм могут быть преобразованы в динамичные, передовые и конкурентоспособные объединения в развивающихся странах⁵¹.

48. Вертикальные связи в рамках цепи поставок также могут служить для местных компаний эффективным каналом для получения доступа к рынкам, финансированию, квалифицированной рабочей силе и ноу-хау. Вместе с тем не все связи одинаково выгодны, и степень, в которой поставщики получают выгоду от таких связей, зависит от природы существующих между ними отношений. Например, поставщики относительно простых, стандартизованных продуктов и услуг несложного уровня могут быть весьма уязвимы по отношению к рыночным колебаниям, а их связи с более крупными иностранными или отечественными компаниями вряд ли предполагают осуществление серьезного обмена информацией и знаниями. Кроме того, отсутствие эффективных внутренних поставщиков зачастую является главным препятствием на пути налаживания связей на местах транснациональными корпорациями, которые в таких случаях привлекают иностранных поставщиков к созданию местных предприятий или предпочитают сами организовывать производство. С другой стороны, там, где приобретение ресурсов на местах отвечает интересам транснациональных корпораций, они разрабатывают программы развития систем поставок в принимающих странах и часто оказывают поддержку за счет организации профессиональной подготовки и предоставления финансирования, технологий и информации. Например, в Бразилии, Вьетнаме, Индии, Коста-Рике, Малайзии и Польше транснациональные корпорации предоставили местным поставщикам возможности участвовать в своих внутренних программах профессиональной подготовки⁵².

49. Как и в случае с объединениями формирование и преимущества связей в рамках цепи поставок зависят от общего климата в сфере предпринимательст-

ва, включая наличие надлежащей нормативно-правовой базы, инфраструктуры и информации о возможностях взаимодействия. Это также зависит от качества предпринимательской деятельности в экономике, поскольку важное значение здесь имеют наличие и возможности местных поставщиков⁵³.

С. Поиск возможностей на рынках в «основании пирамиды»

50. Термин «основание пирамиды» касается главным образом той части самых бедных слоев населения в развивающихся странах, интересы которых, как правило, в целом игнорируются транснациональными корпорациями и солидными национальными компаниями⁵⁴. По мнению некоторых ученых и корпоративных стратегов⁵⁵, помимо ее этических последствий, такая практика ошибочно применяется компаниями, поскольку в ряде развивающихся стран формируется широкий рынок среди неимущих слоев населения, стремящихся к потреблению высококачественных товаров и услуг. Несмотря на низкий уровень доходов таких групп населения, деятельность в их интересах, учитывая их численность, могла бы способствовать значительному росту и расширению предпринимательской активности. Такая деятельность также позволила бы повысить качество жизни этой группы населения и сократить масштабы нищеты и способствовала бы достижению целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия.

51. Вместе с тем для успешной деятельности на этих рынках компании должны внедрять новшества, поскольку традиционные продукты, услуги и методы управления могут оказаться неадекватными или не соответствующими современным требованиям. В частности, поскольку самые бедные слои населения, как правило, имеют весьма ограниченный уровень доходов и мало наличных средств, им необходимо предложить иные возможности для потребления товаров и услуг. Например, стремительно завоевывающий популярность подход, содействующий потреблению и облегчающий выбор в «основании пирамиды», заключается в том, чтобы производить небольшие по размеру и доступные по цене штучные упаковки, такие, как упаковки в расфасовке на одну порцию. В том что касается неимущих слоев сельского населения, то здесь большое значение имеет также наличие эффективных механизмов распределения, и в этом отношении стоит отметить некоторые усилия, предпринимаемые в Индии⁵⁶. Как показывает исследование, проведенное Прахаладом, более бедные потребители могут в такой же степени «разбираться в ценах», как и любые другие потребители, и для того, чтобы снабжать их доступными товарами, транснациональным корпорациям и действующим местным компаниям необходимо сосредоточить усилия на сокращении издержек и повышении эффективности своего производства и механизмов распределения. Он считает это возможным и приводит многочисленные примеры компаний, которые эффективно обслуживают более бедные рынки с применением новаторских методов.

52. Как обсуждалось выше, бедные слои населения могут получать самые различные выгоды. Жители бедных районов, как правило, платят за основные товары и услуги больше, чем те, кто проживает в более благополучных районах, причем это особенно касается кредитов, водоснабжения и лекарств. Например, результаты исследований говорят о том, что обитатели трущобного района Дхавари в Мумбае, Индия, платят значительно больше за основные товары и услуги, чем жители более благополучного района Уорден Роуд в том же

городе⁵⁷. Этот «штраф за бедность» является результатом монополизации местного рынка, ненадлежащего доступа, неразвитого механизма распределения и сильных позиций традиционных посредников, и это положение может быть исправлено только за счет создания других предприятий и конкуренции с их стороны. В то же время более бедные потребители могут получить большую свободу выбора и более широкие возможности для влияния на рынок. Кроме этого, финансы, технологии и связи, которыми обладают более крупные компании, могут способствовать активизации деятельности местных филиалов, вспомогательных компаний и малых предприятий в более бедных районах и, таким образом, росту занятости и доходов до уровней, характерных для формального сектора.

53. По мере роста числа компаний, действующих на рынках «в основании пирамиды», по вполне понятным причинам растет озабоченность в отношении защиты потребителей и окружающей среды. В этом отношении предприятиям неоднократно предлагалось сотрудничать с гражданским обществом и органами управления в целях поиска решений и урегулирования конкретных вопросов и проблем. Неправительственные организации и другие субъекты гражданского общества могут играть важную роль в деле наблюдения за деятельностью корпораций и обеспечения их надлежащего поведения. Например, было выдвинуто предложение разработать «билль о правах потребителя», который корпорации должны будут подписать для того, чтобы получить доступ к рынкам «в основании пирамиды»⁵⁸.

54. В более общем плане, развитие следует всегда рассматривать в качестве коллективного процесса, в котором призваны играть свою роль все: правительства, предприятия, организации гражданского общества и частные лица. В этом отношении принципы и обязательства, закрепленные в Монтеррейском консенсусе, а также предусмотренные в других документах Организации Объединенных Наций, касающихся развития, должны служить наилучшими ориентирами для решения предстоящих задач.

Примечания

¹ В продаже под № E.04.III.B.4.

² Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию — «Стимулирование конкурентоспособности экспорта МСП» (TD/B/COM.3/EM.23/2).

³ Представленная в разделе II.A информация получена главным образом из обследований и анализов, проведенных недавно Всемирным банком: см. World Bank, *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone* (Washington, D.C., 2004) and World Bank, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).

⁴ World Bank, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).

⁵ Ibid.

⁶ A. Bonilla Garcia and J. V. Gruat, *Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment for Social Justice, Poverty Reduction and Sustainable Development* (Geneva, International Labour Office, 2003).

⁷ World Bank, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).

⁸ International Labour Office, *World Employment Report, 2004-05* (Geneva, 2005).

- ⁹ ЮНКТАД — «Финансирование и электронное финансирование МСП как средство улучшения их работы и повышения их конкурентоспособности» (TD/B/COM.3/EM.13/2).
- ¹⁰ Jae-kyoung Kim, “Korea seeks major role in Asian market integration”, *Korea Times* (13 May 2004); and Nomura Securities Co., Ltd., press release (8 December 2004).
- ¹¹ Азиатская инициатива по развитию рынков облигаций была одобрена на совещании заместителей министров «АСЕАН+3» в декабре 2002 года в Чиангмае. Цель Инициативы состоит в создании эффективных рынков облигаций в Азии.
- ¹² World Bank, *Global Monitoring Report 2005*; see figure 2.17 (Washington, D.C., 2005).
- ¹³ Например, более долгосрочные экономические и социальные блага.
- ¹⁴ В Плане развития инфраструктуры Всемирного банка, разработанном в 2003 году, признается, что масштабы участия частного сектора и, соответственно, многосторонних учреждений неодинаковы в различных секторах (см. “Strengthening the foundations for growth and private sector development: investment climate and infrastructure development”, Washington, D.C., World Bank, 2004).
- ¹⁵ Объем инвестиций частного сектора в проекты создания инфраструктуры уменьшился сегодня до немногим более 40 млрд. долл. США по сравнению с его максимальным показателем почти в 130 млрд. долл. США в 1997 году. Частные компании, занимающиеся развитием инфраструктуры, и долгосрочные инвесторы практически прекратили свое участие в такой деятельности, поскольку правительства не смогли обеспечить проведение устойчивой политики, гарантирующей надлежащую и предсказуемую отдачу от инвестиций, особенно в таких неоднозначных с точки зрения политики секторах, как энергетика и водоснабжение (World Bank, *ibid.*).
- ¹⁶ Предприятиями, внесшими наибольший вклад, были «АМБАК, инк.», «Сэмьюэлз ассошиэйтс» и Совет деловых кругов для Организации Объединенных Наций. Международная торговая палата и Всемирный экономический форум также способствовали осуществлению и пропаганде такой деятельности. В эту группу входят самые различные компании и учреждения.
- ¹⁷ United Nations, Financing for Development Office, “Workshop on mobilizing private investment in developing countries” (2004).
- ¹⁸ World Bank, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).
- ¹⁹ Jose Antonio Ocampo, “Beyond the Washington Consensus: what do we mean?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, No. 2.
- ¹⁷ United Nations, Financing for Development Office, “Workshop on mobilizing private investment in developing countries” (2004).
- ¹⁸ World Bank, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* (Washington, D.C., 2005).
- ¹⁹ Jose Antonio Ocampo, “Beyond the Washington Consensus: what do we mean?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, No. 2.
- ²⁰ For a more detailed presentation of innovation and technical change, see Giovanni Dosi, and others, editors, *Technical Change and Economic Theory* (London and New York, Pinter Publishers, 1988); Chris Freeman and Luc Soete, *The Economics of Industrial Innovation*, third edition (Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1997); Jorge Katz and Bernardo Kosacoff, “Technological Learning, Institution Building, and the Microeconomics of Import Substitution”, in *Economic History of Twentieth-Century Latin America*, Enrique Cardenas, Jose Antonio Ocampo and Rosemary Thorp, editors (New York, Palgrave Macmillan, 2001); and Richard Nelson, *The Sources of Economic Growth* (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1996).

- ²¹ Jose Antonio Ocampo, “The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries”, in *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Jose Antonio Ocampo, editor (Palo Alto, California, Stanford University Press, and the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2005).
- ²² Ibid.
- ²³ UNCTAD, “Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase” (Geneva, 2004).
- ²⁴ GEM представляет собой научно-исследовательскую программу (основанную и финансируемую Колледжем Бэбсона и Лондонской школой бизнеса), в рамках которой подготавливаются ежегодные оценки уровня предпринимательской деятельности в различных странах. Уровень предпринимательской деятельности в той или иной стране рассчитывается в виде доли рабочей силы, участвующей в открытии новых предприятий или в управлении новыми предприятиями, которые функционируют на протяжении не более 42 месяцев.
- ²⁵ Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2004 Executive Report* (Babson Park, Massachusetts, Babson College; and London Business School, 2004).
- ²⁶ Успешная экономическая деятельность крупных предприятий, как правило, приводит к созданию новых рыночных возможностей для малых и средних предприятий посредством увеличения спроса на товары и услуги, использования побочных результатов основных технических разработок, включения в сеть поставщиков и т.д. См. UNCTAD, “Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase” (Geneva, 2004).
- ²⁷ Общациональные базовые условия включают большинство факторов, перечисленных в разделе 2, а также навыки управления и роль органов государственного управления. Базовые условия для предпринимательской деятельности включают государственные стратегии и программы, направленные на развитие предпринимательской деятельности, образование и профессиональную подготовку, передачу результатов научных исследований и разработок, доступ к инфраструктуре, культурные/социальные нормы, финансовые условия и коммерческую и правовую инфраструктуру. Считается, что аспекты правовой, финансовой и физической инфраструктуры входят в число общих условий, благоприятствующих предпринимательской деятельности.
- ²⁸ Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2004 Executive Report* (Babson Park, Massachusetts, Babson College; and London Business School, 2004).
- ²⁹ ЮНКТАД — «Оказание устойчивых финансовых и нефинансовых услуг в интересах развития МСП» (TD/B/COM.3/EM.7/2).
- ³⁰ К ним относятся: поиск возможностей и инициативность, готовность рисковать, требовательность к эффективности и качеству, упорство, приверженность соблюдению трудового договора, поиск информации, определение целей, систематическое планирование и контроль, убежденность и объединение усилий, независимость и уверенность в собственных силах (см. David McClelland, *The Achieving Society* (Princeton, New Jersey, Van Nostrand, 1961)).
- ³¹ UNCTAD, “Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase” (Geneva, 2004).
- ³² William Lazonick, “Public and corporate governance: the institutional foundations of the market economy”, paper presented to the Economic Commission for Europe (2001).
- ³³ William Lazonick, *ibid.*, and INSEAD.
- ³⁴ По мнению Лазоника, даже в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве выпуски акций имели относительно несущественное значение в качестве источников производственного финансирования в течение ключевых периодов их экономического развития.
- ³⁵ Ibid.

- ³⁶ However, a distinction should be drawn between State support and excessive State intervention in the corporate sector. The latter should be avoided since this can lead to a misallocation of resources and to the formation of monopolistic markets, which may harm consumers.
- ³⁷ Jan Kregel, "Two views on the obstacles to development", *Social Research*, vol. 71, No. 2 (Summer 2004).
- ³⁸ Например, посредством укрепления учреждений, предоставляющих долгосрочное финансирование, таких, как банки развития и, когда это уместно, рынки облигаций.
- ³⁹ См. *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor* (United Nations publication, Sales No. E.04.III.B.4).
- ⁴⁰ В рамках Глобальной инициативы по утверждению ответственной гражданской позиции корпораций Всемирного экономического форума проведено обследование, в ходе которого компаниям было предложено привести три наиболее важных довода в пользу участия в партнерских отношениях для поддержки устойчивого развития. Полученные ответы соответствовали ответам, упоминаемым в пункте 38.
- ⁴¹ World Economic Forum, *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships* (Geneva, 2005).
- ⁴² Партнерства с участием деловых ассоциаций могут также решать проблемы некоординируемых частных инвестиций, на которые указывали такие теоретики, как Пол Розенштейн-Родан (см. Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, second edition (London, Macmillan Press, 1994)).
- ⁴³ World Economic Forum, *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships* (Geneva, 2005).
- ⁴⁴ ЮНКТАД также провела обследование наиболее эффективных методов проведения диалога между государственным и частным секторами, которые были разработаны на основе анализа межстранового опыта (UNCTAD/ITE/TEB/4).
- ⁴⁵ United Nations Development Programme, "Between markets and States: international cooperation through global public-private partnerships", in *The New Public Finance: Responding to Global Challenges*, Inge Kaul and others, editors (New York, Oxford University Press, 2004).
- ⁴⁶ Ibid.
- ⁴⁷ См. *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor* (United Nations publication, Sales No. E.04.III.B.4).
- ⁴⁸ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report, 2004-2005* (Geneva, 2004).
- ⁴⁹ Ibid.
- ⁵⁰ UNCTAD, "Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase" (Geneva, 2004).
- ⁵¹ Конкурентоспособные объединения и сети предприятий зачастую являются результатом осуществления продуманных экономических и социальных стратегий на местном, региональном и национальном уровнях. Кроме того, помимо здорового климата в сфере предпринимательства и наличия физической и социальной инфраструктуры на местах, содействующей формированию общих внешних факторов и вспомогательных структур, стимулировать накопление практического опыта, потоки знаний и внедрение новшеств можно также за счет конкретных мер, таких, как создание учебных и научно-исследовательских центров, институтов по сертификации качества и советов для содействия экспорту. Поэтому формированию успешных объединений может содействовать ряд взаимодействующих друг с другом переменных факторов на местном и макроэкономическом уровнях (Torbjörn Fredriksson, "Forty years of UNCTAD research on FDI", *Transnational Corporations*, vol. 12, No. 3 (December 2003)).

-
- ⁵² UNCTAD, World Investment Report 2001: Promoting Linkages (United Nations publication, Sales No. E.01.II.D).
- ⁵³ ЮНКТАД составила перечень передовых методов для задействования связей (UNCTAD, “Business linkages: roster of good practices” (Geneva, 2004)).
- ⁵⁴ См. *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor* (United Nations publication, Sales No. E.04.III.B.4).
- ⁵⁵ В частности, это мнение приписывается К.К. Прахаладу (см. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Upper Saddle River, New Jersey, Wharton School Publishing, 2004)).
- ⁵⁶ Prahalad, *ibid.*
- ⁵⁷ *Ibid.*
- ⁵⁸ Nick Mathiason, “Big firms ‘must sign bill of rights’”, *The Observer* (19 December 2004).

Библиография

- Bonilla Garcia, A. and J. V. Gruat (2003). *Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment for Social Justice, Poverty Reduction and Sustainable Development*. Geneva: International Labour Office.
- Chang, Ha-Joon (1996). *The Political Economy of Industrial Policy*, second edition. London: Macmillan Press.
- Dosi, Giovanni, and others, editors (1988). *Technical Change and Economic Theory*, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology/The International Federation of Institutes for Advanced Studies. London and New York: Pinter Publishers.
- Fredriksson, Torbjörn (2003). Forty years of UNCTAD research on FDI. *Transnational Corporations*, vol. 12, No. 3 (December 2003).
- Freeman, Chris, and Luc Soete (1997). *The Economics of Industrial Innovation*, third edition. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Global Entrepreneurship Monitor (2004). *GEM 2004 Executive Report*. Babson Park, Massachusetts: Babson College; and London: London Business School.
- International Finance Corporation (2004). *2004 Annual Review: Small Business Activities*. Washington, D.C.: World Bank.
- International Labour Office (2005). *World Employment Report, 2004-05*. Geneva.
- Katz, Jorge, and Bernardo Kosacoff (2000). Technological learning, institution-building, and the microeconomics of import substitution. In *Economic History of Twentieth-Century Latin America*, Enrique Cardinas, Jose Antonio Ocampo and Rosemary Thorp, editors. New York: Palgrave Macmillan.
- Kim, Jae-kyoung (2004). Korea seeks major role in Asian market integration. *Korea Times* (13 May).
- Kregel, Jan (2004). Two views on the obstacles to development. *Social Research*, vol. 71, No. 2 (Summer, 2004).
- Lazonick, William (2001). Public and corporate governance: the institutional foundations of the market economy. Paper presented to the Economic Commission for Europe, May 2001.
- Mathiason, Nick (2004). Big firms “must sign bill of rights”. *The Observer* (19 December).
- McClelland, David (1961). *The Achieving Society*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand.
- Nelson, Richard R. (1996). *The Sources of Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Nomura Security Co., Ltd. (2004). Arrangement of Korean collateralized bond obligation. Press release (8 December).
- Ocampo, Jose Antonio (2004). Beyond the Washington Consensus: what do we mean? *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, No. 2.
- _____ (2005). The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries. In *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Jose Antonio Ocampo, editor. Palo Alto: Stanford University Press, and the ECLAC.
- Prahalad, C. K. (2004). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Upper Saddle River, New Jersey: Wharton School Publishing.
- United Nations (2002). *Report of the International Conference on Financing for Development, Monterrey, Mexico, 18-22 March 2002*. Sales No. E.02.II.A.7.

_____ (2004). *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*. Sales No. E.04.III.B.4.

United Nations Financing for Development Office (2004). Workshop on mobilizing private investment in developing countries.

United Nations Conference on Trade and Development (1999). Providing sustainable financial and non-financial services for SME development. TD/B/COM.3/EM.7/2.

_____ (2000). Best practices in financial innovations for SMEs. TD/B/COM.3/EM.13/2.

_____ (2001a). Survey of good practice in public-private sector dialogue. UNCTAD/ITE/TEB/4.

_____ (2001b). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Sales No. E.01.II.D.

UNCTAD (2004a). Business linkages: roster of good practices. Geneva.

_____ (2004b). "Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase. Geneva.

_____ (2004c). *Empretec Newsletter* (December 2004).

_____ (2004d). Promoting the export competitiveness of SMEs. TD/B/COM.3/EM.23/2.

United Nations Development Programme (2005). Between markets and States: international cooperation through global public-private partnerships. In *The New Public Finance: Responding to Global Challenges*, Inge Kaul and others, editors. New York: Oxford University Press.

World Bank (2004a). Strengthening the foundations for growth and private sector development: investment climate and infrastructure development. Report to the Development Committee. Washington, D.C.

_____ (2004b). *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*. Washington, D.C.: World Bank; and New York: Oxford University Press.

_____ (2005a). *Global Monitoring Report 2005*. Washington, D.C.

_____ (2005b). *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington, D.C.

World Economic Forum (2004). *The Global Competitiveness Report, 2004-2005*. Geneva.

_____ (2005). *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships*. Geneva.