



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/C.II/MEM.1/2
10 November 2008

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Совет по торговле и развитию

Комиссия по инвестициям, предпринимательству и развитию

Рассчитанное на несколько лет совещание экспертов

по политике развития предпринимательства и
укреплению потенциала в области науки,
технологии и инновационной деятельности

Женева, 20-22 января 2009 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

Политика развития предпринимательства
и укрепление потенциала в области науки,
технологии и инновационной деятельности

Ключевые элементы политики в области предпринимательства

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

В настоящей записке рассматриваются различные стратегии поощрения предпринимательства в интересах экономического развития, создания богатства и сокращения масштабов нищеты. В ней высвечиваются некоторые из ключевых элементов политики в области предпринимательства, а также различные пути поощрения формирования и выживания компаний. В записке используется ряд примеров и видов передовой практики, применяемой в развитых и развивающихся странах, с целью подчеркнуть необходимость осуществления политики и создания механизмов для обеспечения возможности формирования предпринимательских и транспарентных институтов, которые могут повысить осведомленность о предпринимательской деятельности, упростить процедуры регулирования и определить стратегии генерирования и трансформации идей в процветающие и растущие компании. В ней утверждается, что в число некоторых из возможных мер, которые могут использоваться

развивающимися странами для поощрения предпринимательства, входят подготовка предпринимателей и обеспечение вспомогательной инфраструктуры, в частности:

- a) создание территориально-производственных комплексов, промышленных парков и центров обслуживания по принципу "единого окна";
- b) налаживание плодотворных взаимоотношений между научными кругами, предприятиями и правительством;
- и c) формирование специальных фондов для создания и развития предприятий.

В ней демонстрируется также, что успешная инновационная политика способна обеспечить стимулы для поощрения формирования компаний и внедрения новых товаров и услуг на рынке.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Введение	4
I. Ключевые концепции и элементы политики в области предпринимательства	5
А. Разъяснение ключевых вопросов	5
В. Определяющие факторы предпринимательства	9
С. Ключевые элементы политики в области предпринимательства	12
II. Некоторые стратегии поощрения формирования предприятий	15
А. Предпринимательская инфраструктура	15
В. Поощрение предпринимательства в рамках партнерства между научными кругами, предприятиями и правительством	20
С. Улучшение условий доступа к финансированию для формирования компаний	24
III. Выводы и вопросы, предлагаемые экспертам для обсуждения	28
Библиография	30
<i>Приложение.</i> Показатели развития предпринимательства ОЭСР: определяющие факторы, результативность и воздействие	32

Введение

1. Предпринимательская деятельность играет решающую роль в производстве и поставках услуг населению; она способствует созданию рабочих мест и повышению производительности и темпов экономического роста. Тем не менее лишь незначительная часть всех людей, которые желают стать предпринимателями или самостоятельно занятыми лицами, создают свой собственный бизнес. Но еще важнее то, что лишь некоторые из этих новых предпринимательских компаний способны обеспечить рост (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2005). Сокращение разрыва между долей тех, кто хочет стать предпринимателем, и долей тех, кто реально пытается образовать компании и обеспечить их рост, может потребовать принятия конкретных мер политики, способствующих формированию и росту компаний.
2. В настоящей записке предпринимается попытка дать обзор стратегий поощрения предпринимательства с заострением внимания на ранней стадии формирования и роста компаний. В первой главе рассматриваются некоторые из ключевых концепций и элементов политики в области предпринимательства, которые могут улучшить показатели формирования, выживания и роста новых компаний. Во второй главе анализируется вопрос о том, каким образом подготовка предпринимателей и вспомогательная инфраструктура, продуктивные взаимоотношения между научными кругами, предприятиями и правительством, а также специальные механизмы финансирования могут быть использованы для поощрения формирования и роста предприятий. И наконец, в записке рассматриваются альтернативные способы оценки и измерения воздействия политики в области предпринимательства на предпринимательскую деятельность в странах, использующих уже существующие показатели развития предпринимательства.
3. Последние четыре десятилетия были ознаменованы беспрецедентным ростом новых компаний, способствующих созданию значительных возможностей для увеличения богатства и числа рабочих мест, ускорению глобального экономического роста и революционному преобразованию различных аспектов жизни общества. Быстрое распространение мобильной телефонной связи в Африке, Азии и Латинской Америке оказало воздействие на экономическое развитие и на жизнь миллионов людей, которые до этого никогда не имели доступа к надежным телекоммуникационным средствам. В основном этот успех был достигнут благодаря предпринимателям, которые воспользовались технологическим прогрессом и пошли на риск, посвятив свое время и ресурсы разработке товаров и услуг и обеспечив в процессе этого создание рабочих мест и рост богатства, а также беспрецедентное подключение некоторых из представителей бедных слоев населения к глобальной системе связи.

4. Можно утверждать, что предприниматели, действующие в рамках и за рамками компаний и учреждений, инвестирующих средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), усиливают воздействие результатов НИОКР на экономическое развитие посредством выявления возможностей и преобразования знаний в товары и предприятия. Процесс коммерциализации знаний (например, лицензионные соглашения) или трансформации идей в предприятия (например, новообразующиеся компании) может привести к созданию нового богатства и рабочих мест или к сокращению масштабов нищеты. Успешно действующие предприниматели могут оказать колоссальное воздействие на экономическое развитие путем обеспечения возможностей для трудоустройства, расширения налоговой базы, стимулирования инновационной деятельности и создания в развивающихся странах потенциала, который в свою очередь может способствовать сокращению масштабов нищеты. С этой точки зрения, предпринимательство рассматривается как движущая сила экономического развития и сокращения масштабов нищеты.

5. Это привело к выдвижению идеи "предпринимательской экономики", т.е. экономики, в которой меры реагирования на политическом, социальном и экономическом уровнях определяются доминированием не только знаний, но и, что еще важнее, "предпринимательского капитала и способности подключаться к предпринимательской деятельности или генерировать ее" (Audretsch and Thurik, 2004). Отчасти этот вывод основан на том, что некоторые малые предприятия превращаются в глобальных игроков, число владельцев малых компаний в развитых и развивающихся странах неуклонно растет, а предпринимательство выступает важной движущей силой инновационной деятельности. Таким образом, одни страны поощряют предпринимательство в качестве средства поддержания или стимулирования технологического развития, а другие - в качестве средства преодоления проблем нищеты и низкого уровня развития.

I. Ключевые концепции и элементы политики в области предпринимательства

A. Разъяснение ключевых вопросов

6. Хотя никто не отрицает важное значение предпринимательства в качестве движущей силы экономического и социального развития, разные исследователи и институты определяют предпринимательство по-разному. Это обусловлено тем, что исследования в области предпринимательской деятельности охватывают целый ряд дисциплин (например, экономику, управление, психологию и социологию). Главная цель определения этой

концепции заключается в вычленении элементов, выделяющих предпринимательство из общего ряда деятельности и поведения в области управления бизнесом и экономики, чтобы дать возможность тем, кто занимается выработкой политики, определить приоритеты или оптимально скоординировать меры по развитию предпринимательства.

Кто таков предприниматель?

7. Современные определения предпринимателя во многом основаны на работе Шумпетера (Schumpeter, 1934). Он определяет предпринимателя как "новатора", который внедряет изменения на рынке посредством нового или неординарного комбинирования ресурсов в целях:

- a) внедрения нового или усовершенствованного товара;
- b) внедрения нового метода производства;
- c) открытия нового рынка;
- d) обеспечения нового источника поставок материалов или какой-то их части; и
- e) формирования новых или усовершенствованных процессов управления бизнесом.

8. С учетом усиленного акцента на инновационной деятельности шумпетеровский "предприниматель" деструктивен и дискретен. Согласно его определению, человек является предпринимателем только в том случае, когда он выступает в роли новатора, но затем, спустя какое-то время, перестает им быть; становление новых предприятий создает новое конкурентное давление на рынке, которое приводит к закату некоторых старых видов конкурентного давления и старых способов ведения дел и к появлению новых ведущих компаний в промышленности (концепция "созидательного разрушения").

9. Стивенсон и Гумперт (Stevenson and Gumpert, 1985) развивают эту точку зрения, утверждая, что предпринимательство - это не "какая-то определенная черта, которая одним людям или организациям присуща, а другим нет", а целый комплекс поведенческих характеристик. На одном краю спектра находится человек "пробивного типа", который уверен в своей способности реализовывать возможности, адаптироваться и использовать изменения и сюрпризы на рынке для осуществления своих устремлений. На другом конце спектра - человек "попечительского типа", который боится непредсказуемости и опирается на эффективное управление существующими ресурсами. Людей и менеджеров

ближе к "пробивному типу" можно смело назвать предпринимателями, а тех, кто имеет склонность к поведению "попечительского типа", можно считать администраторами (см. таблицу 1).

Таблица 1. Определение предпринимательства через призму процессов

Предприниматели	Ключевые аспекты бизнеса	Администраторы
Руководствуются восприятием возможностей	Стратегическая ориентация	Руководствуются контролируемыми ресурсами
Быстрая реакция	Реакция на возможности	Эволюционирующая реакция с ориентацией на длительную перспективу
Многоэтапный процесс с минимальными рисками на каждом этапе	Процесс реализации приверженности	Одноэтапный процесс при полной приверженности после принятия решений
Эпизодическое использование требуемых ресурсов на началах аренды	Контроль за ресурсами	Владение требуемыми ресурсами или их задействование
Простая структура с множеством неформальных сетей	Структура управления	Формализованная иерархия
Ориентированная на стоимость, коллективная	Система вознаграждения	Индивидуальная система, основанная на ресурсах и ориентированная на продвижение бизнеса

Источник: Stevenson (2000).

10. В некоторых исследованиях, посвященных предпринимательству, внимание заостряется на поведении предпринимателя. Работа Дэвида Макклелланда из Гарвардского университета вдохновила ЮНКТАД на использование методологии ЭМПРЕТЕК. В этом исследовании были выделены 10 личных предпринимательских качеств, необходимых для выявления и укрепления предпринимательского потенциала и сгруппированных в три блока - ориентация на успех, склонность к планированию и энергичность. К этим чертам относятся: а) поиск возможностей и инициативность;

b) готовность рисковать; c) требовательность к эффективности и качеству; d) упорство; e) приверженность; f) поиск информации; g) определение целей; h) систематическое планирование и контроль; i) убежденность и объединение усилий; и j) независимость и уверенность в собственных силах.

11. Недавно Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определила предпринимателей как "тех лиц (владельцев бизнеса), которые стремятся генерировать стоимость посредством налаживания или расширения экономической деятельности за счет выявления и использования новых товаров, процессов или рынков". В этом определении подчеркивается способность человека выявлять и реализовывать возможности (например, новые товары и новые рынки).

12. Стивенсон и его группа в Гарвардской школе бизнеса определяют предпринимательство просто как "реализацию возможностей сверх тех ресурсов, которые вы в настоящее время контролируете" (Stevenson, 1990). В этом случае предпринимателям необходимо выявить возможности и мобилизовать ресурсы, необходимые для их реализации. В этом определении признается также, что среда в которой предприниматель изыскивает ресурсы) играет важную роль в его способности изыскать и реализовать возможности.

13. Хотя различия в этих определениях выглядят академическими, они действительно отражают, как оценивается предпринимательская деятельность и как она в свою очередь затрагивает разработку политики. Например, в Обзоре предпринимательской деятельности Всемирного банка предпринимательство определяется как "деятельность отдельного лица или группы лиц, направленная на инициирование экономической деятельности в формальном секторе в юридической форме предприятия". Вследствие этого при проведении обзора осуществляется сбор информации о "регистрации компаний" (т.е. о формальной стороне), и внимание заостряется на политике, затрагивающей регистрацию компании (т.е. на процедурах и административных процессах, таких как электронные регистры).

14. Таким образом, четкое определение помогает разрабатывать меры поощрения предпринимательства и оценивать отдачу от него. Хотя существуют разные определения, в большинстве из них внимание фокусируется на способности отдельных лиц формировать компании и обеспечивать их рост. Исходя из этого в настоящей записке акцент будет сделан по политике и стратегиях, вдохновляющих отдельных лиц на образование и взращивание компаний.

Вставка 1: Портреты успешных предпринимателей

Один из успешных чернокожих предпринимателей Южной Африки – Ричард Мапония – в начале своей карьеры столкнулся со множеством препон. Сегодня, в возрасте 80 с лишним лет, г-н Мапония в 2007 году открыл большой торговый центр в Соуэто, недалеко от Йоханнесбурга. Цитируют его следующие слова: "Я хотел открыть в Соуэто магазин для продажи одежды, но не смог получить лицензию. Я не получил лицензию на продажу предметов одежды, которые считались предметами роскоши, и, таким образом, могли продаваться только белыми, но я получил лицензию на открытие продуктового магазина. Когда я хотел открыть торговый центр в этом районе 20 лет назад, те, кто в то время находился у власти, напомнили мне, что являюсь лицом, проживающим в городе Йоханнесбурге временно. Мне напомнили также, что мое место – где-то на периферии Южной Африки, но я неустанно стучался во все двери, чтобы получить разрешение на реализацию своей мечты".

Аналогичные истории рассказывают многие предприниматели, которые воспользовались услугами центров ЭМПРЕТЕК ЮНКТАД. Например, пожар уничтожил прачечную Паолы Тукундувы в Бразилии. Она восстановила свой бизнес и теперь обеспечивает работой 235 человек. Эмельда Ньямупингидза, являющаяся производителем свечей и полирующих материалов в Хараре, сталкивается с трудностями в деле получения иностранной валюты ввиду нынешней экономической ситуации в Зимбабве. Она говорит: "Выход за пределы моего местного рынка позволил мне заработать иностранную валюту, которая мне нужна для импорта сырья. В нынешних трудностях в Зимбабве мне видится не препятствие, а вызов".

Источник: Richard Maponya (2008). Taking stock. *The Property Magazine*. October 2007; UNCTAD (2008). Small businesses as a way out of poverty.

В. Определяющие факторы предпринимательства

15. Одна из задач политики в области поощрения предпринимательства связана со способностью принять меры для создания условий, в которых предприниматели процветают или преуспевают. Некоторые считают, что большинство людей будут стремиться к реализации предпринимательских возможностей, если они отвечают двум основным критериям: а) они сулят улучшить или изменить будущий статус человека; и б) человек считает, что он способен добиться этого (Stevenson and Gumpert, 1985). Таким образом, для поощрения предпринимательской деятельности те, кто разрабатывают политику, могут устранить барьеры: либо облегчить человеку реализацию предпринимательских возможностей, которыми он хочет воспользоваться, и/либо увеличить выгоды, связанные с реализацией предпринимательских возможностей.

16. Подкреплением этой идеи служит то, что предпринимательство процветает в тех обществах, где ресурсы являются мобильными, успешные члены общества реинвестируют избыточный капитал в проекты других членов общества, успех других вызывает радость, а перемены рассматриваются как нечто хорошее (Stevenson, 2000). С этой точки зрения можно утверждать, что в центре политики развития предпринимательства должен находиться человек, а это подразумевает оказание поддержки с целью помочь ему пройти все стадии формирования и роста компании.

17. ОЭСР предлагает пять основных групп определяющих факторов предпринимательства:

- a) возможности;
- b) квалифицированные люди;
- c) ресурсы;
- d) регулятивная база; и
- e) культура.

18. В соответствии с методикой, применяемой ОЭСР¹, возможности создаются рыночными условиями. Рыночные условия определяются, в частности, государственной политикой и вмешательством, конкуренцией, доступом на зарубежные рынки и правилами регулирования закупок. Понятие квалифицированных людей в этом контексте связано с индивидуальными способностями предпринимателя и с доступом к предпринимательской инфраструктуре. Иными словами, предпринимательские способности включают в себя человеческий и социальный капитал предпринимателей. Ресурсы отражают доступ к капиталу, НИОКР и технологии. Капитал охватывает все этапы жизни предприятия: от первоначального доступа к стартовому капиталу до доступа на фондовые рынки. НИОКР в этом случае представляют собой ресурс, который можно создать или закупить либо непосредственно, либо в цельной или размытой форме.

¹ Например, в рамках Программы показателей развития предпринимательской деятельности (ПППД), осуществляемой ОЭСР в партнерстве с Евростатом, выделяется шесть категорий определяющих факторов предпринимательства. Они включают в себя: регулятивную базу (10 показателей), рыночные условия (6 показателей), доступ к финансированию (5 показателей), НИОКР и технологию (6 показателей), предпринимательский потенциал (4 показателя) и культуру (4 показателя). Более подробно см. приложение.

Регулятивная база охватывает все налоги, правила и другие государственные нормы и институты, затрагивающие предпринимательство. И наконец, культура воплощает в себя предположения, взгляды каждого лица, а также его способность к адаптации и освоению нового.

19. В докладе Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) "Содействие развитию предпринимательства: бизнес, работающий на бедных" выделяется три опоры предпринимательства: а) однородная конкурентная среда со справедливыми правилами, которые справедливо соблюдаются; б) доступ к финансированию для новообразующихся, малых и крупных фирм; и с) доступ к умениям и знаниям (UNDP, 2004).

20. Кроме того, при проведении одного исследования, охватывающего десять стран, были выделены шесть основных областей для поощрения предпринимательства как в развитых, так и в развивающихся странах (Stevenson and Lundström, 2001):

- а) культура предпринимательства и отношение к предпринимателям;
- б) включение программ подготовки предпринимателей в формальную систему образования;
- с) сокращение барьеров на пути выхода на рынок;
- д) предоставление стартового финансирования и кредитов/долевого финансирования для новых предприятий;
- е) меры поддержки новообразующихся предприятий, такие как программы наставничества, инкубаторы и неформальные сети; и
- ф) специальные меры для охвата недопредставленных целевых групп, таких как молодежь, женщины, этнические меньшинства, высокотехнологичные предприниматели, аборигены и т.д.

21. В целом в отношении некоторых ключевых факторов, определяющих поощрение предпринимательства, мнения, как представляется, сходятся. Они включают в себя:

- а) доступ к ресурсам, в частности к финансированию, навыкам и системе подготовки предпринимателей;
- б) вспомогательную инфраструктуру, как материальную, так нематериальную;
- с) культуру; и
- д) регулятивную базу.

С. Ключевые элементы политики в области предпринимательства

22. На государственную политику в области предпринимательства, по всей вероятности, влияют социальные, политические и экономические интересы. Государственная политика должна создавать условия для процветания предпринимательства. В связи с этим основы политики в области предпринимательства могут включать в себя меры: а) по повышению осведомленности о предпринимательстве как о возможном варианте выбора карьеры; б) по созданию и высвечиванию потенциальных предпринимательских возможностей; с) по поддержке тех людей, которые берут на себя риск в деле создания компании или коммерциализации знаний; и d) по оказанию помощи тем, кто стремится обеспечить рост своих компаний, в получении доступа к необходимым ресурсам (диаграмма 1). На каждом из этих этапов (от обеспечения осведомленности до расширения компаний) могут быть осуществлены различные меры, часть которых показана на диаграмме 1 (например, конкурсы, гранты и кредиты), различными учреждениями (например, министерствами образования, промышленности и финансов).



23. Обеспечение осведомленности имеет особенно важное значение для улучшения отношения к предпринимателям и формирования культуры предпринимательства у значительной части населения. Эту задачу можно решать через образование и демонстрацию вклада предпринимателей и деловых решений в достижение целей развития. Полезную роль в улучшении имиджа предпринимательства в качестве одного

из хороших вариантов карьерного выбора могут играть и некоторые другие меры, такие как признание вклада успешных предпринимателей путем вручения национальных поощрительных премий или путем их раскрутки в качестве образца для подражания.

24. Механизмы генерирования и воплощения деловых идей необходимы для того, чтобы укрепить уверенность в собственных силах и помочь в выявлении предпринимательских возможностей. Все страны инвестируют значительные объемы ресурсов в НИОКР, которые способствуют генерированию значительных массивов потенциальных идей, способных составить основу для новых и усовершенствованных товаров и услуг. Однако для генерирования деловых идей и получения наибольшей отдачи от инвестиций в НИОКР и мероприятий по повышению квалификации могут использоваться всевозможные меры: подготовка предпринимателей, центры передачи технологий, конкурсы бизнес-планов и поощрительные премии для предпринимателей.

25. Необходимы институциональные механизмы и меры, позволяющие потенциальным предпринимателям воплощать сгенерированные идеи в товарах и компаниях. Они могут включать в себя механизмы лицензирования, финансовую поддержку, услуги по развитию предпринимательства и подкрепляющие нормы, позволяющие людям воплощать идеи в компаниях несколько легче, чем обычно, с учетом того, что организация бизнеса представляет собой колоссальную по сложности задачу даже в оптимальных условиях. Главная цель на этом этапе заключается в поощрении всех потенциальных предпринимателей к тому, чтобы попытаться стать реальными предпринимателями, посредством облегчения создания компаний и коммерциализации технологий или товаров.

26. Политика развития предпринимательства имеет много общего с некоторыми аспектами инновационной политики. В фокусе инновационной политики находятся главным образом содействие генерированию и распространению технологий, а также стимулирование частных и государственных инвестиций в формирование и коммерциализацию знаний. Например, создание инкубаторов поощряется в качестве средства возвращения и коммерциализации технологий (технологические инкубаторы) и новообразующихся предприятий (бизнес-инкубаторы), а научно-технические парки содействуют развитию предпринимательства. Вследствие этого ожидается, что эффективная инновационная политика будет обеспечивать стимулы, поощряющие формирование компаний и внедрение новых товаров и услуг на рынке.

27. И наконец, меры по поощрению роста и расширения компаний необходимы для улучшения ожиданий предпринимателей в отношении роста, расширения возможностей для создания рабочих мест в каждой компании и генерирования богатства (например, более высокие налоги, заработная плата и экспортные поступления). Деловые сети и связи помогают новому предпринимателю взаимодействовать с уже действующими предпринимателями, облегчая доступ к сетевым ресурсам для укрепления компании и содействия ее росту. Аналогичным образом, более быстрому росту и расширению компаний могут способствовать венчурный капитал, более дешевые кредиты, службы по поиску партнеров, упрощение процедур экспорта и фондовые рынки.

28. На практике то и или иное учреждение может разрабатывать меры по обеспечению осведомленности, генерированию идей и поддержке формирования компаний в едином пакете. Например, Массачусетский технологический институт в 1990 году впервые провел конкурс \$10К (10 000 долларов) для студентов, заинтересованных в создании компаний (в настоящее время \$100К). Считается, что он помог образовать более 85 компаний с рыночной капитализацией в размере более 10 млрд. долларов. Аналогичным образом, ряд европейских стран проводят "венчурный кубок" в качестве инновационной и предпринимательской программы для студентов вузов. Считается, что по состоянию на 2007 год только в Швеции его участники создали около 300 новых компаний (<http://www.venturecup.se>). Как будет показано в следующей главе, правительства могут обеспечивать осведомленность, генерировать идеи и поддерживать формирование и рост компаний, используя уже существующие учреждения.

29. Таким образом, предполагается, что политика в области предпринимательства способствует созданию условий и механизмов поддержки, которые облегчают становление предпринимателей и новообразующихся компаний, а также рост и расширение новых предприятий. Для поощрения предпринимательства политика должна быть нацелена на стимулирование всех ключевых учреждений к использованию предпринимательских начал в их деятельности. Это не ограничивается учреждениями, занимающимися НИОКР, такими как университеты, а касается также государственных и частных учреждений. Например, финансовые учреждения могут разрабатывать продукты для поддержки новообразующихся предприятий, регулирующие органы могут оказывать специальные пакетные услуги по поддержке и обеспечивать стимулы для новых компаний и отраслей, образовательные учреждения могут включать материалы по предпринимательству в свои учебные программы и т.д. Это может вести к становлению того, что авторы одной работы (Audretsch and Thurik, 2001) назвали "предпринимательской экономикой", в которой предпринимательство пронизывает каждый аспект жизни общества.

II. Некоторые стратегии поощрения формирования предприятий

30. Как отмечалось выше, некоторые из основных областей государственного вмешательства на уровне политики включают в себя подготовку предпринимателей, развитие у них соответствующих навыков, доступ к ресурсам, формирование культуры и определенных линий поведения, подкрепляющие регулятивные базы, а также создание предпринимательских возможностей. Существует целый ряд стратегий, которые можно использовать для реализации этих мер. Мы выбрали из них три общих подхода, которые можно использовать для осуществления политики в области предпринимательства как в развитых, так и в развивающихся странах. Они включают в себя предпринимательскую инфраструктуру, взаимодействие между научными кругами, предприятиями и правительством и доступ к финансированию.

A. Предпринимательская инфраструктура

31. Важное значение доброкачественной материальной структуры (например, дороги, энерго-, водоснабжение, транспорт и связь) в деле поощрения развития предприятий и их роста в целом широко признается. Хотя создание материальной инфраструктуры может быть сопряжено с крупными расходами, обеспечение нематериальной инфраструктуры (политика, процедуры и институты) зачастую является более трудной задачей. Некоторые аспекты нематериальной инфраструктуры могут способствовать зарождению и росту компаний и созданию условий для расширения предпринимательской деятельности. В настоящей главе рассматриваются элементы материальной и нематериальной инфраструктуры, которые могут облегчать формирование компаний.

32. Можно принять на вооружение политику в области формального и неформального образования для обеспечения осведомленности, формирования предпринимательского склада ума и культуры и наделения большей части населения необходимыми предпринимательскими навыками. Материалы по предпринимательству уже используются в некоторых учреждениях систем начального, среднего и высшего образования, и это скорее всего станет еще одной областью для исследований. Школы и университеты во всем мире преподают дисциплины, связанные с предпринимательством. Тысячи людей уже посещают высшие школы бизнеса в развитых и развивающихся странах.

33. Одним из примеров является Университет Земли (Коста-Рика), который разработал уникальную учебную программу для преподавания предпринимательства под названием "Программа предпринимательских проектов". Она представляет собой постоянный курс, который призван: а) подготовить студентов к тому, чтобы они стали

предпринимателями, вооружив их пониманием экономических, социальных и экологических аспектов деятельности компании; b) способствовать созданию экономически прибыльных, экологически жизнеспособных и социально приемлемых предприятий по производству пищевой продукции; и c) обеспечить развитие более эффективных предприятий в аграрно-продовольственной системе. Главная цель этой программы заключается в привитии студентам предпринимательской жилки, а также навыков лидеров и управленцев, необходимых для организации работы сельскохозяйственных предприятий в развивающихся странах. Студенты развивают деловые идеи и должны выбрать сотрудника, который будет действовать в качестве технического консультанта на протяжении трех лет, на которые рассчитана эта программа (Larsen, 2003).

34. Студент и его технический консультант взаимодействуют как партнеры и проходят различные этапы развития бизнеса. Однако решения должны приниматься независимо самим студентом. Ключевые решения включают в себя выявление деловых идей, подготовку технико-экономических обоснований, проведение экологической оценки, поиск источников инвестиций и организацию бизнеса. Университет действует как банк и выделяет в качестве оборотного капитала 3 000 долл., взимая при этом 22% годовых по этому кредиту, а студент расплачивается своим рабочим временем. Студент обеспечивает производство, маркетинг и сбыт продукции. Студент должен представлять ежемесячные финансовые отчеты и покрывать все административные расходы. Затем предприятие заканчивает работу и ликвидируется, все счета оплачиваются и инвестиции окупаются с процентами. Университет Земли - автор этой инициативы - использует эту модель для решения некоторых из задач в области развития в других регионах, помимо Латинской Америки.

35. Содействуя повышению транспарентности и упрощению регулятивных и административных процедур, все больше стран создают предпринимательскую инфраструктуру, облегчающую создание и рост компаний. Например, услуги по консультированию и содействию в составлении бизнес-планов, предоставляемые владельцам новых компаний государственными или частными субъектами, играют важную роль в соблюдении регулятивных процедур. В некоторых странах существуют действующие по принципу "единого окна" центры, в которых предприниматели могут в онлайн-режиме выполнить процедуры регистрации бизнеса и получить информацию и консультации. Растет число вебсайтов и порталов правительств, которые предоставляют информацию и услуги новым и существующим предпринимателям. Все эти меры способствуют повышению транспарентности и улучшению условий регулирования.

36. С учетом того что предприниматели предпочитают учиться у себе подобных, многие правительства организовали программы наставничества для сведения вместе опытных предпринимателей с начинающими. Правительства оказывают также ряд услуг по развитию предпринимательства. Содействуя повышению осведомленности, большинство правительств выступают спонсорами поощрительных премий для деловых людей, и лишь некоторые из них участвуют в специальных кампаниях, организуемых в СМИ. Одна из выдвинутых в последнее время инициатив - Глобальная неделя предпринимательства (<http://www.unleashingideas.org/>), которая будет отмечаться во всем мире в ноябре 2008 года, - направлена на повышение осведомленности о важном значении предпринимательства. Группы в разных странах разрабатывают различные мероприятия для проведения в рамках Глобальной недели предпринимательства. Этот проект координируется группами в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве, где аналогичные инициативы уже реализовывались в прошлом. К этой инициативе уже подключились более 60 стран.

37. Правительства могут также взаимодействовать с частным сектором в деле разработки программ развития навыков, поощряющих предпринимательство в том или ином секторе, особенно в деле разработки концепций и создания промышленных зон и территориально-производственных комплексов, стимулирующих предпринимательство. Например, Малайзийская стратегия в области информационно-коммуникационных технологий главным образом основана на создании материальной и нематериальной инфраструктуры. Правительство разработало план превращения страны в глобальный центр информационных технологий. Оно обеспечило создание вспомогательной инфраструктуры на участке 15 км x 50 км между международным аэропортом в Куала-Лумпуре и центром города для создания на нем Мультимедийного суперкоридора (МСК). В дополнение к автомагистралям, зданиям, объектам энергоснабжения и связи иностранным и отечественным фирмам был предложен пакет стимулов, и был разработан ряд инновационных программ для повышения степени осведомленности и содействия формированию новых продуктов и компаний в сфере информационных технологий.

38. Для обеспечения осведомленности и стимулирования инновационной деятельности и предпринимательства правительство развернуло ряд программ, включая программы электронного государственного управления, многоцелевых карт, проекты "Интеллектуальная школа", "Телемедицина", "Электронные деловые операции", комплексы НИОКР и инициативу "Развитие технопредпринимательства". В числе этих программ инициатива " Развитие технопредпринимательства", запущенная в 2001 году, была предназначена для: а) содействия становлению предпринимателей и/или новообразующихся предприятий и росту существующих компаний, действующих в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ); б) катализации и вращивания

кооперационного комплекса малых и средних предприятий (МСП) в сфере ИКТ и содействия превращению МСП в сфере ИКТ в компании мирового класса. Программа предлагает финансовую поддержку, инкубационные услуги, услуги по поиску партнеров и маркетингу и поощряет исследователей и студентов университетов к превращению в предпринимателей ("унипредприниматели"). Благодаря интеграции этой программы в МСК она позволяет новым предпринимателям взаимодействовать и контактировать с ведущими глобальными компаниями, повышая ожидания и расширяя перспективы для роста МСП. МСК можно рассматривать как инфраструктуру, поощряющую инновационную деятельность и предпринимательство.

39. Успех таких стран, как Малайзия, вдохновил многие другие развивающиеся страны на разработку аналогичных стратегий поощрения предпринимательства. Например, Маврикийский ИКТ-парк, "Эбеновый кибергород", представляет собой комплекс площадью 174 акра с готовыми к использованию, самыми современными офисными помещениями, коммерческим центром, 210 квартирами и бунгало для его резидентов. Парк связан с известными ИКТ- и бизнес-школами и привлек около 60 компаний, действующих в сфере ИКТ, включая такие хорошо известные иностранные компании, как "Орандж", "Инфосис" и "Инфинити БПО". Инвесторам в "Кибергороде" предлагается пакет стимулов, аналогичный использованному Малайзией. Бизнес- и технологические инкубаторы и научно-технические парки являются общим элементом многих программ поддержки предпринимательства, ориентированных на динамично растущие секторы. Согласно оценкам, около 89 центров во всем мире используют в своих названиях что-то вроде "силиконовая" или "долина" в знак соперничества с изначальной Силиконовой долиной в Соединенных Штатах (Miller, 2000). Почти все парки предлагают высокотехнологичным инвесторам самые современные офисные помещения или участки земли, а также щедрые налоговые льготы. Как правило, они сводят воедино уже действующие инновационные фирмы, учреждения сферы НИОКР, финансовые институты и новообразующиеся компании в одном центре или месте, создавая тем самым сообщество, которое призвано стимулировать, поддерживать и поощрять инновационную деятельность и предпринимательство.

40. С другой стороны, инкубаторы рассчитаны на возвращение и ускорение роста новообразующихся предприятий и могут задумываться в качестве технологических инкубаторов или бизнес-инкубаторов. Технологические инкубаторы часто связаны с государственными и частными организациями сферы НИОКР, желающими воплотить некоторые из результатов своей работы в технологиях, которые можно либо

лицензировать, либо использовать в качестве платформы для создания новой компании. Бизнес-инкубаторы часто принимают клиентов, которые уже имеют бизнес-концепцию или идею, и они могут быть самостоятельными или спонсироваться частными или государственными учреждениями.

41. В целом предполагается, что инкубаторы должны предоставлять административную поддержку, деловые услуги (например, бухгалтерское сопровождение и маркетинг) и консультации, а также более дешевые операционные помещения и - в некоторых случаях - финансовую поддержку. Большинство инкубаторов спонсируются или связаны с правительствами, учреждениями (например, университеты/доноры) и отраслевыми ассоциациями либо используют какое-либо сочетание своих партнерских связей с ними. Например, инициатива Всемирного банка infoDev мобилизовала приблизительно 20 млн. долл. для своей Инициативы создания бизнес-инкубаторов на базе ИКТ. К настоящему моменту она оказала поддержку более чем 70 бизнес-инкубаторам в более чем 50 развивающихся странах (см. вставку 2).

42. Растет также число самостоятельных частных инкубаторов и виртуальных инкубаторов, предлагающих деловое и технологическое содействие клиентам в разных точках через Интернет. Быстро развиваются инкубаторы в Африке, Азии и Латинской Америке. В одной только Бразилии насчитывается около 237 инкубаторов (Etzkowitz et al., 2005).

Вставка 2. Инкубация "сепаратора" банановой и шелковой пряжи - Индия

Молодой инженер-механик Муруган всегда мечтал стать предпринимателем. Он заметил, что банановые волокна имеют глянцевую текстуру, и задался вопросом о том, может ли это заменить богатое шелковое волокно, которое часто использовала его мать. После целого ряда проб и ошибок он благодаря своей инженерной изобретательности разработал прототип машины для извлечения бананового волокна в качестве замены шелковой пряжи. После получения награды за новаторство в бизнесе в Мадрасе он узнал о том, что действующий под эгидой инициативы infoDev инкубатор - инкубационная система TREC-STEP - оказывает поддержку по линии инновационного фонда. Эта система предложила финансовую поддержку, консалтинговые услуги и услуги по разработке продукции для изготовления машины, что позволило Муругану доработать "сепаратор" банановой и шелковой пряжи. Она нашла также наставника для оказания ему технологического содействия.

Источник: Tiruchirapalli Regional Engineering College-Science and Technology Entrepreneurs Park "Incubating Inclusive Growth", <http://www.idisc.net/en/Article.38614.html>.

43. Механизмы территориально-производственного кооперирования и сетевых связей также играют важную роль в создании и выживании компаний, например в индустрии туризма (Keller 2000; WTO, 2001). Туристские организации и МСП играют свою роль в формировании и развитии звеньев местных поставщиков, клиентов и потребителей на определенном туристическом направлении. Поощрению и стимулированию предпринимательства способствуют партнерские механизмы и определенные линии поведения, позволяющие объединить ресурсы на основе стратегических кооперационных схем, а также создать предпринимательские возможности в рамках компаний, ориентированных на новые продукты и нишевые рынки там, где можно создавать и возвращать новые предприятия. Туризм можно рассматривать в качестве интегрированной системы в ограниченном географическом районе - как своего рода территориально-производственный комплекс, объединяющий крупные, малые и новые компании, поддерживающие всю эту индустрию в различных областях (например, профессиональная подготовка, развлечения, финансирование, транспорт, культура, компании, занимающиеся предоставлением жилья, и т.д.).

44. Таким образом, те, кто занимается разработкой политики, могут обеспечивать осведомленность, генерировать интерес и предпринимательские идеи, создавать и возвращать компании, обеспечивая предпринимательскую инфраструктуру. Создание стимулов для поощрения участия частного сектора, содействия развитию навыков и сокращения издержек, связанных с созданием и возвращением предприятий, в рамках таких инфраструктурных инициатив, как представляется, играет эффективную роль в поощрении предпринимательства.

В. Поощрение предпринимательства в рамках партнерства между научными кругами, предприятиями и правительством

45. Одним из способов поощрения создания и возвращения компаний, особенно высокотехнологичных компаний, является налаживание тесных связей между генераторами знаний и навыков (научные круги), пользователями знаний и производителями товаров/услуг (предприятия) и регулируемыми/директивными органами (правительства), которые обычно именуют "тройной спиралью" связей между научными кругами, предприятиями и правительством (Leydesdorff and Etzkowitz, 2001b). В целом они представляют собой ключевых участников любой национальной или региональной инновационной системы. Модель тройной спирали никак не ограничивает взаимоотношений, взаимодействия и местоположения инноваций и предпринимательства или роль участников. Тройная спираль представляет собой "модель спирали, позволяющую улавливать многочисленные взаимные связи на различных этапах капитализации знаний" (Leydesdorff and Etzkowitz, 2001b). Иными словами, предприятия

могут выступать в роли учебной площадки и источника знаний, университеты могут формировать компании и руководить ими, а правительство может финансировать создание компаний. Для налаживания подобных взаимоотношений необходимо устранить любые искусственные барьеры.

46. Для того чтобы научные круги играли такую роль, университеты должны расширить свою деятельность, переквалифицировавшись из создателей интеллектуальной элиты в обладателей знаний и учредителей компаний. Конечным продуктом этого является так называемый "предпринимательский университет" (Clark, 1998), ключевыми чертами которого являются:

- a) независимые, действенные и эффективные управленческие системы;
- b) межфакультетское сотрудничество и более тесное взаимодействие с внешними сторонами;
- c) более широкая ресурсная база;
- d) привитие профессорско-преподавательскому составу предпринимательских навыков; и
- e) общая предпринимательская культура в рамках всего университета.

47. Эти характеристики считаются ключевыми в создании условий для того, чтобы университеты функционировали как центры для формирования предприятий, катализаторы распространения знаний и центры их передачи компаниям, а также как агенты процесса развития (создающие рабочие места и богатство). В этом случае университет обеспечивает достаточное "пространство" для функционирования исследовательских групп в качестве "квазикомпаний"², поощряет индивидуальных предпринимателей тесно взаимодействовать с их клиентами (предприятия и правительство) и поддерживает или вознаграждает предпринимательскую деятельность.

² Многие исследовательские группы уже действуют в качестве "получастных предприятий", которые выявляют возможности и изыскивают ресурсы для их реализации. Зачастую они имеют эффективную управленческую команду в исследовательской сфере, инвестируют средства в новые области, представляющие интерес, ведут конкурентную борьбу за контракты и гранты частных и государственных учреждений подобно частным консалтинговым фирмам (см. Etzkowitz, 2003).

48. На практике в качестве важных инструментов поощрения такого партнерства выступают общие цели и проекты. Например, уже давно было замечено, что в Канаде, Республике Корея и Соединенных Штатах хорошо налажены партнерские связи между научными кругами, предприятиями и правительством. Только в 2006 году поддержка федерального правительства Соединенных Штатов в сфере НИОКР, оказываемая предприятиям и университетам, составила соответственно около 20,9 млрд. долл. и 30,1 млрд. долларов. В то же время покрываемые предприятиями расходы на НИОКР в университетах Соединенных Штатов были равны 2,4 млрд. долларов. Косвенным образом это показывает наличие связей между университетами, предприятиями и правительством в рамках проектов в области НИОКР³.

49. Аналогичные взаимоотношения налажены и в Республике Корея. Например, в ходе разработки своей стратегии в сфере биотехнологии правительство Республики Корея тесно взаимодействовало с предприятиями и университетами. Согласно оценкам, в период с 1994 по 1997 год правительство инвестировало 500 млн. долл., а частный сектор дополнительно выделил 1 млрд. долларов. Правительство ассигновало примерно 380 млн. долл. на оказание помощи в создании 600 предприятий, действующих в сфере биотехнологии. Оно запланировало инвестировать к 2007 году порядка 15 млрд. долл. в сектора, связанные с биотехнологией, во всех основных областях: людские ресурсы, исследовательские центры, финансирование, маркетинг и управленческий потенциал (UNCTAD, 2004). Чтобы идти в ногу со временем, оно задействует государственный и частный сектора, а также международные альянсы.

50. Хотя в развивающихся странах эти отношения пока четко не охарактеризованы, растущая масса данных позволяет предположить, что они играют важную роль. Несколько стран уже занялись рассмотрением путей поощрения такого партнерства. Например, Южно-Африканский инновационный узел (Узел) занимает стратегически важное положение между ведущими научными и промышленными исследовательскими учреждениями страны: Университетом Претории и Советом по научным и промышленным исследованиям. Его местоположение способствует перетоку знаний между резидентом Узла (промышленность) и центрами генерирования знаний (научные круги).

51. Аналогичным образом Египетский наукотехноград имени Мубарака (МУКСАТ), сосредоточивающий свое внимание на промышленном развитии и инновационной деятельности, расположен в индустриальной зоне, где размещается около 40% промышленных предприятий Египта. МУКСАТ, который был основан в 1993 году,

³ Более подробные данные и разбивку см. National Science Foundation Science and Engineering Indicators 2007.

объединяет 12 исследовательских центров и занимает площадь 250 акров. Его размещение в этой зоне было специально задумано для поощрения взаимодействия с промышленными кругами.

52. В некоторых наименее развитых странах, таких, как Руанда и Эфиопия, университеты обеспечивают критическую массу опытных и высококвалифицированных специалистов. Университетам в развивающихся странах приходится работать в тесном взаимодействии с правительствами и донорами для воплощения технологической идеи в конкретной компании или по крайней мере для ее доработки до того уровня, когда она окажется достаточно зрелой для непосредственного применения предприятиями с учетом ее сложности. Эта модель может также применяться в низкотехнологичных сферах. Например, Университет Замбии в партнерстве с промышленными кругами и правительством или донорами создал второго по величине в стране производителя и экспортера цветов и продукции садоводства ("Йорк фармз лимитед") и основного поставщика услуг Интернета Замбии ("Замнет комьюникейшнз лимитед") (Konde, 2004). Аналогичным образом "Агро-дженетикс технолоджи лимитед" (Уганда) и ряд кооперативных питомников в Кении, поставляющих материалы для очистки растений фермерам, выращивающим бананы, используют технологии эксплантации, разработанные Университетом сельскохозяйственной технологии имени Джомо Кениаты в Кении в партнерстве с государственными ведомствами.

53. Эти тенденции подтолкнули тех, кто разрабатывает политику, к принятию мер, облегчающих развитие партнерских связей и коммерциализацию знаний. Например, в Соединенных Штатах принятый в 1980 году Закон Бэя-Доула поощряет университеты и государственные учреждения сферы НИОКР к коммерциализации результатов их исследований с использованием государственных средств. Все больше развитых и развивающихся стран принимают на вооружение аналогичные стратегии поощрения взаимодействия между научными и промышленными кругами и содействия созданию компаний.

54. В целом связи между научными кругами, предприятиями и правительством играют все более важную роль в поощрении создания компаний и в передаче и распространении технологий. Однако тем, кто занимается разработкой политики, необходимо стимулировать развитие таких взаимоотношений, обеспечивая их вклад в экономическое и социальное развитие.

С. Улучшение условий доступа к финансированию для формирования компаний

55. Роль финансов в поощрении предпринимательства широко признается и составляет важную часть деловой среды той или иной страны. Ряд стран разработали инновационные механизмы финансирования, призванные стимулировать становление целых отраслей или секторов или создание компаний в целом. Некоторые из них представляют собой полные пакеты механизмов финансирования, обеспечивающие поддержку создания компаний посредством демонстрации предпринимательских возможностей или возможностей для организации новых предприятий.

56. Например, одним из таких уникальных механизмов финансирования является фонд "Фундасьон Чили" - некоммерческий фонд с бюджетом в 50 млн. долл., учрежденный в 1976 году чилийским правительством и американской корпорацией ИТТ для разработки способов диверсификации чилийской экономики за счет создания промышленных территориально-производственных комплексов. Он не всегда финансирует потенциальных предпринимателей, а чаще использует свои финансовые средства для демонстрации предпринимательских возможностей. Иными словами, "Фундасьон Чили" создает компании для проверки новых технологий и оценивает их техническую и экономическую жизнеспособность для привлечения людей в целях создания компаний в интересующем его секторе. После увеличения частных инвестиций и начала становления отрасли компания, созданная этим фондом, продается частному сектору. В процессе этого фонд окупает свои инвестиции и переходит к следующему этапу промышленного развития или переориентируется на другой сектор по своему выбору. С момента своего создания фонд "Фундасьон Чили" создал более 40 предприятий, из которых около 30 были проданы частному сектору (UNCTAD, 2006).

57. В заслугу этому фонду ставят развитие виноделия, лесного хозяйства и лососеводства в Чили. В случае лососеводства фонд сначала, в 1982 году, создал компанию с ограниченной ответственностью "Сальмонес Антартика" для демонстрации технической и коммерческой обоснованности организации крупномасштабного выведения, выращивания и производства лосося. После того как эта задача была решена и целый ряд людей, привлеченных достаточно высокими прибылями, создали рыбоводные фермы, фонд учредил три другие компании для демонстрации предпринимательских возможностей в деле выведения молоди, производства рыбопродуктов, а также производства и экспорта копченого лосося. К 2004 году сформировался целый комплекс лососеводных питомников, ферм, обрабатывающих предприятий, перевозчиков, технических колледжей и финансовых учреждений, включая иностранные

инвестиционные проекты, и экспорт лосося вырос до 1,4 млрд. долл. (UNCTAD, 2006). В какой-то мере он финансирует передачу технологии, помогая новообразующимся компаниям внедрять, использовать и адаптировать разработанную им технологию, а также осваивать рынки.

58. В развивающихся странах апробируются разные версии механизмов финансирования. Такие страны, как Южная Африка и Малайзия, разработали комплексные программы для расширения предпринимательских возможностей тех слоев населения или общин, которые прежде находились в ущемленном положении, на основе программ реализации экономических возможностей. По линии этих программ обеспечивается финансирование, развитие деловых связей, а также заключение государственных и муниципальных контрактов. Все шире признается, что отдельные пакеты мер финансирования могут быть недостаточными для учреждения фирм людьми с ограниченными деловыми связями и управленческими возможностями.

59. Например, Южно-Африканский национальный фонд для расширения возможностей чернокожего населения с бюджетом порядка 70 млн. долл. призван поощрять создание новых предприятий и обеспечивать капитал для расширения новообразовавшихся предприятий. Фонд предлагает новообразующимся предприятиям и компаниям, желающим расширить свои операции, долговое, квазидолевое и доленое финансирование в размере до 3 млн. долларов. Он обеспечивает также финансирование преференциальных контрактов на закупку, проекты развития сельских районов и общин, кооперативов и франшизных операций. Получающие содействие новые и молодые компании должны как минимум на 50,1% принадлежать чернокожим и находиться в их управлении, иметь устойчивую бизнес-модель, иметь в своем штате как минимум пять человек и быть способными возместить свой долг фонду в течение пяти-семи лет.

60. Хотя этому фонду присущи уникальные черты для преодоления исторических проблем неравенства в Южной Африке, модифицированная модель была недавно внедрена в Замбии (Комиссия по расширению экономических возможностей граждан). Для содействия развитию предприятий уже учрежден фонд с бюджетом 34 млн. долларов. И Южно-Африканский, и Замбийский фонды и механизмы их поддержки (например, меры в области повышения квалификации, развития предприятий, стимулирования деловых связей и закупок) в значительной мере напоминают механизмы, используемые в Азии.

61. Существуют и другие пути, с помощью которых те, кто разрабатывает политику, могут улучшить доступ к финансированию. Они могут содействовать формированию фирм венчурного капитала, которые конкретно финансируют новообразующиеся предприятия и их рост в той или иной сфере, создают специальные предпринимательские фонды и сокращают издержки, связанные с финансированием новообразующихся предприятий. Ряд стран, включая Индию, Республику Корея, Россию, Соединенное Королевство и Южную Африку, создали при поддержке правительств фонды венчурного капитала с привлечением частного сектора. Кроме того, число и размеры фондов венчурного капитала в развивающихся странах быстро растут. Большинство из них пользуются поддержкой ведущих инвестиционных фондов в развитых странах. Например, фонд "КДК капитал партнерс" инвестировал порядка 1,1 млрд. фунтов стерлингов (приблизительно 2,0 млрд. долл.) в 42 управляющих фонда в развивающихся странах (т.е. КДК инвестирует свои средства в фонды, которые обеспечивают финансирование проектов). Формируются также фонды в Азии и Северной Африке (например, базирующийся в Бахрейне Банк венчурного капитала с бюджетом 250 млн. долл. для финансирования МСП на Ближнем Востоке и в Северной Африке).

62. Правительство может также поощрять богатых граждан ("ангелов-инвесторов") к вложению средств на ранних этапах развития компаний в рамках таких инициатив, как сети "бизнес-ангелов", схемы софинансирования "бизнес-ангелов", налоговые вычеты и сниженные налоги на поступления от таких инвестиций. Иными словами, "ангелы-инвесторы" - это зачастую богатые люди, которые предоставляют капитал новообразующемуся предприятию в обмен на долю участия или технологии, представляющие для них интерес. Они восполняют пробел между поддержкой со стороны родственников/друзей (зачастую менее 10 000 долл.) и финансированием за счет венчурного капитала (более 1-2 млн. долл.). Например, в период работы в точке проживания одного из основателей и еще до регистрации "Гугл" получил 100 000 долл. в виде стартового финансирования от Энди Бектольшейма - "ангела-инвестора" и одного из основателей корпорации "Сан майкросистемс". Аналогичным образом другой "ангел-инвестор", Мортен Лунд, вложил 50 000 долл. в "Скайп" (голосовой Интернет-протокол, ставший гигантом), который был продан eBay за 2,6 млрд. долл. еще на раннем этапе. Тем самым "ангелы-инвесторы" принимают на себя более значительные риски, чем фирмы венчурного капитала; при этом и те и другие тесно взаимодействуют с новообразующимися предприятиями, которым они оказывают поддержку.

63. "Ангелы-инвесторы" играют важную роль в предоставлении стартовых средств для формирования компаний. Согласно оценкам, в 2005 году в Соединенных Штатах "бизнес-ангелы" инвестировали 23,1 млрд. долл. в 49 500 проектов (порядка 470 000 долл. в расчете на один проект), а фонды венчурного капитала инвестировали 22,1 млрд. долл.

в 3 008 проектов (порядка 7,4 млн. долл. в расчете на один проект)⁴. На ранних и стартовых этапах "ангелы-инвесторы" финансировали порядка 55% проектов, а фонды венчурного капитала - около 6% проектов. Разработка специального законодательства, поощряющего выделение ресурсов, мобилизованных в стране, на поддержку формирования предприятий, может способствовать развитию предпринимательства, особенно в развивающихся странах, в которых ощущается нехватка фондов венчурного капитала.

64. Правительства могут также использовать свои финансовые регулирующие механизмы для поощрения финансовых учреждений (например, банков, пенсионных фондов и страховых компаний) к резервированию небольшой доли их инвестиций для новообразующихся предприятий. Например, правительства могут вменить в обязанность коммерческим банкам резервировать, скажем, 5% их кредитов для новообразующихся предприятий, а сами, в свою очередь, могут сокращать банковские резервы, депонируемые в центральном банке, на ту же самую сумму. Такие страны, как Малайзия, уже использовали подобную модель для обеспечения возможности доступа МСП к банковским кредитам.

65. Правительство может также предоставлять средства финансовым учреждениям конкретно для финансирования новообразующихся предприятий или выделять определенную долю налогов для финансирования динамично растущих новых компаний. Например, Фонд поддержки исследований штата Сан-Паулу (ФАПЕСП) по закону может претендовать на 1% налогов, собираемых штатом Сан-Паулу, который является самым богатым штатом Бразилии, и ФАПЕСП не может расходовать на административные цели более 5% своего бюджета. Этот лимит позволяет выделять почти 95% его средств на поддержку решения научных задач, имеющих большую экономическую или социальную значимость. В 1998 году этот фонд инвестировал 25 млн. долл. в проекты в области геномики с участием сети из 34 лабораторий различных учреждений, что позволило Бразилии присоединиться к другим ведущим державам в сфере геномики (в основном развитые страны). К 2000 году эта сеть расшифровала целый геном, подготовила как минимум 200 молодых генетиков и сформировала две компании.

66. Те, кто разрабатывает политику, могут использовать целый ряд инструментов для создания и стимулирования формирования различных финансовых механизмов, поощряющих предпринимательство. Они могут включать в себя налоговые льготы, законодательство и меры финансового регулирования, которые облегчают предоставление

⁴ Федеральные налоговые вычеты для "ангелов-инвесторов" стимулируют финансирование предпринимателей в тот момент, когда они больше всего в этом нуждаются (http://www.unh.edu/news/cj_nr/2006/june/lw_060608credit.cfm?type=n).

инвестиций в рамках венчурного капитала фирмами и богатыми гражданами, специальные фонды для развития территориально-производственной кооперации и удовлетворения потребностей конкретных групп населения, а также предоставление дешевых кредитов новообразующимся предприятиям коммерческими банками.

III. Выводы и вопросы, предлагаемые экспертам для обсуждения

67. Институты, занимающиеся разработкой и осуществлением политики развития предпринимательства, в разных странах значительно различаются. В настоящее время в ряде стран, таких как Дания, Канада, Малайзия, Нидерланды, Соединенное Королевство и Хорватия, имеются министерства по делам предпринимательства, развития предприятий или полновесные департаменты по делам развития предприятий. Кроме того, некоторые международные организации активно содействуют формированию эффективной политики в области предпринимательства, а также разработке показателей, сопоставимых на международном уровне. Исследования и усилия в рамках проведения сравнительного анализа опыта и результатов деятельности развивающихся стран стимулируют разработку всеобъемлющей политики в области предпринимательства, которая будет вдохновлять людей и позволять им рассматривать возможности для организации собственного предприятия, вхождения в формальный сектор экономики и расширения деятельности для создания большего числа рабочих мест и роста богатства (через налоги, экспорт и высокие заработные платы) и для стимулирования инновационной деятельности.

68. В тех областях политики, которые были рассмотрены в настоящей записке, были высвечены некоторые примеры передовой практики. Например, предпринимательская инфраструктура должна не только ориентироваться на улучшение деловой среды, но и охватывать меры по укреплению предпринимательского потенциала, такие как повышение осведомленности, образование и повышение квалификации. Наиболее успешные программы разрабатывают учебные курсы по предпринимательству, которыми охватываются учащиеся от начальной школы до университета. Во взаимодействии между правительствами и частным сектором были разработаны новаторские подходы к развитию предпринимательского образования и к обеспечению осведомленности.

69. При осуществлении проектов с участием университетов, предприятий и правительств инкубаторы и научные парки могут выступать в роли связующих звеньев, обеспечивая пространство, в котором эти три стороны могут взаимодействовать, формировать и возвращать новые предприятия, а также финансировать и поощрять передачу технологии. Именно в этих звеньях обычно облегчается и развивается предпринимательская деятельность. Этот подход дает также оптимальные результаты в том случае, если все эти три стороны имеют долю участия и вносят вклад в предлагаемые

проекты. Это партнерство следует рассматривать как выходящее за рамки традиционного сотрудничества при осуществлении проектов в сфере НИОКР и проектов коммерциализации.

70. В число основных барьеров на пути развития предпринимательства входят трудности с получением доступа к финансированию. Специальные механизмы обеспечения доступа к финансированию и другим услугам, предоставляемым банками и другими финансовыми посредниками, должны оказывать поддержку начинающим предпринимателям. Преференциальные условия, предоставляемые новообразующимся предприятиям в деле получения доступа к государственным контрактам и их исполнения, а также соответствующие льготы должны облегчать развитие связей между новообразующимися и уже созданными предприятиями. Кроме того, правительствам, возможно, потребуется расширить роль традиционных финансовых учреждений для обеспечения доступа новообразующихся предприятий к кредитам и поощрять создание сетей "бизнес-ангелов".

71. Предполагается, что в ходе дискуссий эксперты поделятся своими взглядами на существующую практику в рамках политики развития предпринимательства и обсудят ключевые факторы успеха и риски, которые следует учитывать развивающимся странам. На предмет обсуждения экспертами были сформулированы следующие вопросы:

- a) Из чего складывается хороший предприниматель?
- b) Какие меры политики и рамочные основы регулирования доказали свою эффективность в деле стимулирования интереса предпринимателей?
- c) Каковы основные институты поддержки, необходимые для формирования и роста предприятий (например, территориально-производственные комплексы и технологические парки, доступ к финансированию и интеллектуальные активы)?
- d) Какие механизмы развития связей могут способствовать поощрению предпринимательства, инновационной деятельности и повышению конкурентоспособности (например, партнерство между государственным и частным секторами, связи между научными кругами, предприятиями и правительством, связи между крупными и малыми предприятиями, субподряды, иностранные предприятия, сети снабжения)?
- e) Как компании могут приобретать и модернизировать технологии и какие меры политики необходимы для превращения компаний в инновационные предприятия?

Библиография

Audretsch DB and Thurik AR (2004). A model of the entrepreneurial economy. *International Journal of Entrepreneurship Education*. 2 (2): 143–66.

Clark BR (1998). *Creating entrepreneurial universities; organizational pathways of transformation*. Pergamon: 3–8.

Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy
(<http://ideas.repec.org/p/esi/egpdis/2004-12.html>).

Etzkowitz H (2003). Research groups as “quasi-firms”: The invention of the entrepreneurial university. *Research Policy*, 32.

Etzkowitz H, de Mello J and Almeida M (2005). Towards “meta-innovation”, Brazil: The evolution of the incubator and the emergence of a triple helix. *Research Policy*, 35(4): 411–424.

Global Entrepreneurship Monitor (2005). *The Global Entrepreneurship Monitor 2005 Report*.

Keller P (2000). Destination marketing: Strategic areas of inquiry. In Manente M, Cerato M (eds.) *From destination to destination marketing and management. Designing and repositioning tourism products*. Ciset Series, Ca’ Foscari, Venice: 29–44.

Konde V (2004). Internet development in Zambia: a triple helix of government-university-partners. *International Journal of Technology Management*. 27: 440–451.

Larsen T (2003). *Member empowerment and enterprise development programme: appraisal report*. Noragric Report. No. 18. Agricultural University of Norway.

Leydesdorff L and Etzkowitz H (2001a) The transformation of university–industry–government relations. *Electronic Journal of Sociology* 5(4).

Leydesdorff L and Etzkowitz H (2001b). Transformation of university–industry–government relations. *Electronic Journal of Sociology*. Vol. 5 (accessible via www.sociology.org).

Miller W (2000). Hot competition for high tech. *Industry Week*. May 1.

Schumpeter JA (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University.

Stevenson HH (2000). *Why entrepreneurship has won!* Coleman White Paper, USASBE Plenary Address. 17 February 2000.

Stevenson HH and Gumpert DE (1985). *The heart of entrepreneurship*. *Harvard Business Review*: 85–95.

Stevenson HH and Jarillo-Mossi JC (1990). *A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management*. *Strategic Management Journal*. 11: 17–27.

Stevenson, L and Lundström A (2001). *Entrepreneurship Policy for the Future: Best Practice Components*, Swedish Foundation for Small Business Research.

UNCTAD (2004). *Biotechnology Promise: Capacity-building for Participation of Developing Countries in the Bioeconomy*. UNCTAD/ITE/IPC/2004/2.

UNCTAD (2006). *Transfer of Technology for the Successful Integration of Developing Countries in the Global Economy: A Case Study of the Salmon Industry in Chile*. UNCTAD/ITE/IPC/2005/6.

UNDP (2004). *Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*.

World Tourism Organization (2001). *eBusiness for Tourism: Practical Guidelines for Destinations and eBusinesses*, World Tourism Organization, Madrid.

Приложение. Показатели развития предпринимательства ОЭСР: определяющие факторы, результативность и воздействие



Источник: OECD (2007).