



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
5 October 2001
Russian
Original: English

Пятьдесят шестая сессия
Пункт 96(а) повестки дня
Вопросы секторальной политики:
предпринимательство и развитие

Предпринимательство и развитие

Доклад Генерального секретаря*

Содержание

| <i>Глава</i> | <i>Пункты</i> | <i>Стр.</i> |
|--|---------------|-------------|
| I. Введение | 1–2 | 2 |
| II. Тенденции в области развития предпринимательства | 3–23 | 2 |
| A. Условия для осуществления предпринимательской деятельности | 8–12 | 3 |
| B. Основные черты предпринимательской деятельности | 13–15 | 4 |
| C. Финансирование предпринимателей | 16–23 | 5 |
| III. Смежные вопросы | 24–44 | 7 |
| A. Имущественные права | 24–29 | 7 |
| B. Приобретение знаний | 30–35 | 8 |
| C. Система регулирования и государственное управление | 36–44 | 10 |
| IV. Вопрос о социально ответственном поведении предпринимательских кругов | 45–62 | 12 |
| A. Ответственность предпринимательских кругов | 45–53 | 12 |
| B. Социальная ответственность предпринимательских кругов как «близкий к рациональному» экономический выбор | 54–55 | 14 |
| C. Роль общественности | 56–58 | 15 |
| D. Нынешние тенденции | 59–62 | 16 |

* Настоящий доклад был представлен после установленного срока в связи с необходимостью проведения обширных консультаций с Организацией Объединенных Наций и структурами, не входящими в ее систему.

I. Введение

1. Настоящий доклад представляется во исполнение резолюции 54/204 Генеральной Ассамблеи от 22 декабря 1999 года, посвященной предпринимательству и развитию. Эта резолюция была принята с целью вернуться в ходе нынешней сессии Генеральной Ассамблеи к обсуждению вопроса о предпринимательстве и развитии на основе дополнительной информации о содействии ускорению развития посредством а) установления партнерских отношений между правительствами, многосторонними учреждениями и частным сектором; б) создания условий, способствующих развитию предпринимательства; а также с) использования социально ответственных форм осуществления предпринимательской деятельности.

2. Наряду с этим в контексте усилий по налаживанию прочных партнерских отношений в интересах развития и искоренения нищеты в своей резолюции 55/215 от 21 декабря 2000 года, озаглавленной «На пути к глобальному партнерству», Генеральная Ассамблея просила представить доклад относительно путей и средств укрепления сотрудничества между Организацией Объединенных Наций и всеми соответствующими партнерами, в том числе частным сектором, в целях обеспечения того, чтобы глобализация стала позитивной силой для всех. Настоящий доклад необходимо рассматривать совместно с докладом Генерального секретаря о сотрудничестве между Организацией Объединенных Наций и всеми соответствующими партнерами, в том числе частным сектором (A/56/323). В нем будут проанализированы два основных вопроса: что необходимо для обеспечения развития предпринимательства в мире и что необходимо для обеспечения того, чтобы поведение предпринимательских кругов было «социально ответственным»?

II. Тенденции в области развития предпринимательства

3. Развитие предпринимательства стало одним из приоритетов для многих директивных органов как в развитых, так и в развивающихся странах, будь то страны с рыночной или с переходной экономикой.

Стимулирование предпринимательства все чаще рассматривается в качестве варианта политики, обеспечивающего более высокий уровень экономического развития, повышение производительности труда, создание рабочих мест и содействие более широкому участию в производственной деятельности, особенно малоимущих слоев населения и женщин.

4. Система Организации Объединенных Наций содействует стимулированию деловой деятельности и предпринимательства в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой на основе межправительственных процессов, а также посредством организации диалога по стратегическим вопросам, пропагандистских мероприятий, исследований, информационной деятельности, учебных и оперативных мероприятий. В ходе международных конференций 90-х годов была признана решающая роль частного сектора — наряду с другими субъектами гражданского общества — и предпринимательства в достижении целей экономического, социального и экологически устойчивого развития. В Повестке дня на XXI век проанализированы пути укрепления роли деловой деятельности и промышленности в деле устойчивого развития (глава 30). В ходе Всемирной встречи на высшем уровне в интересах социального развития был рассмотрен ряд адресованных предприятиям рекомендаций, направленных на достижение целей в области социального развития. Деловые круги участвовали в Конференции Организации Объединенных Наций по населенным пунктам (Хабитат II) через свой Всемирный форум деловых кругов. Организация Объединенных Наций занимается укреплением своих отношений с частным сектором во исполнение конкретного мандата, содержащегося в Декларации тысячелетия (резолюция 55/2 Генеральной Ассамблеи; см. также резолюцию 48/180 и доклады Генерального секретаря от 12 сентября 1995 года (A/50/417) и 30 октября 1997 года (A/52/428)).

5. Основная часть усилий Организации Объединенных Наций по содействию развитию предпринимательства сфокусирована на проблемах «доступа», с которыми сталкиваются малые и средние предприятия, т.е. проблемах доступа к рынкам, финансовым ресурсам, знаниям для осуществления предпринимательской деятельности

и технологиям, которые на протяжении последнего десятилетия во многих случаях усугубились в результате острой конкуренции на мировом рынке.

6. Например, Центр по международной торговле создал широкую программу оказания предпринимателям помощи в получении доступа на рынки. Признавая тот факт, что межфирменное сотрудничество в форме партнерских связей, взаимодействия и объединения также способно создать многие из условий, необходимых предпринимателям для развития своих предприятий, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) продолжает осуществлять программу развития предпринимательства, в рамках которой оказывается помощь в совершенствовании предпринимательских навыков, получении доступа к финансовым средствам, установлении партнерских отношений и налаживании взаимодействия. Кроме того, ЮНКТАД проводит широкие научные исследования по вопросам связей между иностранными филиалами многонациональных предприятий и местными компаниями в развивающихся странах с целью использования таких связей для повышения конкурентоспособности национальных предприятий¹. Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), в свою очередь, обеспечивает разнообразное обслуживание, содействующее укреплению организаций представителей частного сектора, с тем чтобы они могли обеспечивать эффективное оказание своим членам, прежде всего малым и средним предприятиям, консультационных и учебных услуг. В 1998 году была учреждена Программа партнерских отношений ЮНИДО, цель которой заключается в сотрудничестве с авторитетными деловыми кругами для повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий и облегчения их включения в глобальные производственные цепи.

7. Меры по стимулированию предпринимательства и созданию малых и средних предприятий принимают развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Они осознают, что эти предприятия при наличии лишь небольших капиталов способны создавать рабочие места, повышать экономическую активность по всей стране и содействовать распределению выгод от

экономического развития². Все эти инициативы строятся на той общей посылке, что между предпринимательством и экономическим ростом существует тесная связь.

А. Условия для осуществления предпринимательской деятельности

8. Считается, что факторами, определяющими темпы экономического роста в той или иной стране, являются масштабы распространения предпринимательской деятельности и возможности для развития деловых отношений в данной стране. Некоторые условия благоприятствуют предпринимательству, а другие — препятствуют его развитию. В рамках недавнего проекта Колледжа Бэбсона и Лондонской школы бизнеса³ было проведено исследование, результаты которого явно свидетельствуют в поддержку предположения о наличии тесной связи между предпринимательством и темпами экономического роста и о значительных различиях в уровне предпринимательской деятельности между странами.

9. Кроме того, при анализе факторов, объясняющих различия в уровнях предпринимательской активности, выявляются устойчивые закономерности. Наиболее важными из них являются следующие:

- a) основополагающее значение демографической структуры;
- b) неизменная недопредставленность женщин;
- c) закономерности, связанные с основными характеристиками экономических систем, например присутствие государства в экономике, уровни налогообложения, порядок функционирования рынка труда и инвестиции в сферу образования;
- d) степень благоприятности оценки частными лицами перспективности возможностей для начала предпринимательской деятельности;
- e) наличие предпринимательского потенциала (навыков, необходимых для начала предпринимательской деятельности);

f) доступность финансовых ресурсов как из государственных, так и из частных источников на начальном этапе;

g) степень социальной приемлемости предпринимательской деятельности.

10. Представляется, что для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке решающее значение имеют следующие принципы ведения предпринимательской деятельности:

a) приобретение навыка постоянного поиска новых возможностей;

b) приобретение навыка распознавания возможностей новых технологий;

c) разработка методологий сбора информации о конкурентах;

d) создание сетей, позволяющих задействовать (глобальные) рынки капитала;

e) приспособление к местным вкусам и потребностям потребителей.

11. Центральным аргумент в рамках анализа, содержащегося в ежегодной публикации упомянутого выше проекта Колледжа Бэбсона и Лондонской школы бизнеса “Global Entrepreneurship Monitor”, заключается в том, что рост национальной экономики зависит от двух параллельных комплексов взаимосвязанных видов деятельности, а именно — деятельности, связанной с крупными существующими долгое время фирмам и деятельности, непосредственно связанной с процессом предпринимательства. Очевидно, что крупные фирмы, часто ведущие конкурентную борьбу на мировом рынке, вносят крупный вклад в экономический рост и создание богатства. Успешность их деятельности частично определяется теми национальными условиями, в которых они действуют, т.е. степенью открытости, размерами и ролью органов государственного управления, эффективностью финансовых рынков, уровнем развития технологий и интенсивностью НИОКР, развитостью физической инфраструктуры, наличием специалистов по вопросам управления и гибкостью рынка труда и уровнем институционального развития.

12. Вместе с тем эмпирические данные показывают, что транснациональная деятельность крупных фирм лишь частично определяет различия

в темпах экономического роста между странами. Представляется, что разница в масштабах экономического процветания отдельных стран в значительной степени объясняется также характером предпринимательской деятельности. Движущей силой развития предпринимательства является осознание наличия предпринимательских возможностей в сочетании с навыками и стимулами для их использования. Существует широкий консенсус в отношении того, что предпринимательская деятельность процветает в конкретных условиях, которые характеризуются, в частности, наличием финансов, их ресурсов, государственной политики и программ в поддержку создания предприятий и систем просвещения и подготовки предпринимателей⁴.

В. Основные черты предпринимательской деятельности

13. Согласно данным из издания “Global Entrepreneurship Monitor”, за 2000 год, в настоящее время мужчины в два раза чаще участвуют в предпринимательской деятельности, чем женщины. Это в равной степени относится как к развивающимся, так и к развитым странам, хотя между отдельными странами существуют значительные различия в уровне участия женщин. Например, во Франции соотношение занимающихся предпринимательской деятельностью мужчин и женщин составляет 12:1, а в Бразилии — 1,6:1. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой возможность создать предприятие и владеть им имеет особенно важное значение для женщин. Они зачастую не могут получить работу в формальном секторе, но при этом все чаще помогают нести бремя семейных финансовых проблем. Данные свидетельствуют о том, что для женщин характерны весьма низкие кредитные риски (что продемонстрировали различные программы микрокредитования), и при этом они направляют значительную долю доходов на развитие людских ресурсов (т.е. расходуют средства на питание, охрану здоровья и образование детей). Несмотря на это, они сталкиваются со значительными препятствиями в стремлении получить пользующиеся спросом ресурсы и услуги в связи с ограничениями культурного характера, затрудненным доступом к юридическим услугам и, в некоторых странах, низким уровнем

образованности и грамотности. Обычно поддержка женщинам-предпринимателям имеет форму основывающихся на проектах мероприятий, предполагающих предоставление кредитов и технической помощи. Вместе с тем признается, что в рамках прилагаемых усилий необходимо сделать акцент на совершенствование и укрепление основ политики и создание местных институциональных систем, способствующих развитию предпринимательской деятельности женщин и облегчающих его⁵.

14. На развитие предпринимательства значительное влияние оказывают местные и региональные экономические, социальные и институциональные условия. Характер предпринимательской деятельности может различаться по районам отдельных стран в связи с различиями в общих и конкретных предпринимательских условиях. На национальном уровне концентрация деловой деятельности может быть чрезвычайно сильной. По оценкам, примерно на 380 объединений фирм в Соединенных Штатах приходится в совокупности 61 процент объема производства в этой стране. Примеры концентрации могут быть обнаружены в промышленных районах Северной Италии, «кремниевой долине» в Соединенных Штатах Америки, «кремниевой долине» (между Глазго и Эдинбургом) в Шотландии и в районе Валенсии в Испании. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой также могут наблюдаться значительные различия между крупными городскими районами с динамично развивающейся предпринимательской деятельностью и большинством сельских районов, в которых в этом отношении наблюдается отставание. Вместе с тем необходимо отметить, что в большинстве случаев концентрация фирм в каком-либо одном районе происходит спонтанно, а не является результатом государственной политики. Меры в рамках политики могут частично усиливать экономический эффект, обусловленный существованием или формированием районов сосредоточения компаний, посредством обеспечения надлежащих институциональных условий. Кроме того, такие социальные проблемы, как перенаселенность городских районов или безработица среди меньшинств, также отличаются значительной географической концентрацией, и для их решения многое можно сделать путем

проведения соответствующей политики на местном уровне⁶.

15. Движущей силой развития предпринимательства является осознание наличия предпринимательских возможностей в сочетании с необходимыми навыками и стимулами для их использования. Технические нововведения и либерализация экономики создали глобальные возможности, связанные с новыми рынками и новой организацией факторов производства. Экономическая глобализация, сопровождающаяся повышением мобильности факторов производства, товаров и услуг, а также развитием информационно-коммуникационных технологий, привели к созданию новых видов экономического пространства. Благодаря им явление предпринимательства стало отличаться рядом новых особенностей, например, уменьшилось значение национальных границ и расширились связи в пределах рынков, выходящих за рамки конкретного региона. Развитие информационно-коммуникационных технологий привело к созданию нового рыночного пространства — экономического киберпространства, прежде всего для информации и знаний, и способствовало возникновению новых форм производства и распределения. Для «цифровой» экономики физическое местонахождение теряет свою актуальность в том смысле, что промышленные сектора в значительной степени зависят от уровня технической подготовки и предпринимательских навыков рабочей силы. Уже не имеет большого значения, находятся ли фирмы в Индии, в «кремниевой долине», или в Лондоне; важно, насколько объединения высокотехнологичных фирм способны организовать свое взаимодействие.

С. Финансирование предпринимателей

16. Доступ к финансовым ресурсам является одним из основных препятствий на пути развития предпринимательства во всем мире. Было установлено, что масштабы предпринимательской деятельности во многом зависят от наличия возможностей финансирования на ранних этапах⁷. Новые предприятия по определению не имеют предыдущей истории, и половина их, как правило, закрывается в течение первых пяти лет⁸. Такие традиционные формы получения финансовых

средств, как банковские займы, облигации или размещение акций на фондовых рынках, зачастую не подходят для отличающейся высоким риском деятельности по созданию нового предприятия. Присущая банковскому сектору консервативность не позволяет привлекать его в сколько-нибудь значительных масштабах⁹. Кроме того, лишь компании с достаточно высокой репутацией могут рассчитывать на получение права на регистрацию на фондовой бирже.

17. Предприниматели, как правило, получают финансовые средства из фондов венчурного капитала или от неформальных инвесторов (например, друзей, членов семей, коллег и соседей).

Венчурный капитал

18. Классический венчурный капитал представляет собой средства, вложенные с высоким риском в небольшие формирующиеся компании, имеющие значительный потенциал для роста. Везде, где такой капитал имеется, он играет ключевую роль в финансировании новых и растущих фирм. Хотя сектор венчурного капитала возник для финансирования высокотехнологичных предприятий в развитых странах, он также имеет важное значение в тех немногих развивающихся странах, которые способны предложить привлекательные рыночные ниши. Этот сектор развивается бурными темпами. В Соединенных Штатах Америки влияние венчурного капитала лишь в технологический сектор (связь на базе системы Интернет, электронные компоненты, программное обеспечение и аппаратные средства) составили в общей сложности 1,2 млрд. долл. США в 1990 году, 2,3 млрд. долл. США в 1995 году и 82,6 млрд. долл. США в 2000 году, что в 36 раз превышает показатель 1995 года¹⁰. За первую половину 2001 года объем таких инвестиций составил лишь 17 млрд. долл. США¹¹. Общий объем венчурного капитала в двух регионах развивающихся стран и стран с переходной экономикой — Азии и Центральной и Восточной Европе — возрос с 300 млн. долл. США в 1990 году до более чем 7 млрд. долл. США в 1995 году¹². Во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой не имеется достаточного числа предпринимателей и потенциальных венчурных капиталистов. По мнению секретариата ЮНКТАД, «в развивающихся странах практически

отсутствуют лица, которые могли бы заниматься венчурным финансированием», и «для того чтобы стать преуспевающим венчурным капиталистом, необходимо учиться на собственном опыте, однако это требует времени, а промахи неопытных руководителей сказываются на начальных результатах деятельности учреждений, предоставляющих венчурный капитал»¹³.

19. Хотя рынок венчурного капитала в Соединенных Штатах был создан богатыми семейными кланами, со временем на нем стали преобладать такие учреждения, как дарственные фонды университетов и пенсионные фонды, на которые в настоящее время приходится около 90 процентов всех предоставляемых венчурных средств. Институциональные инвесторы этой страны все чаще признают тот факт, что они могут получить больше прибыли на активы такого вида, которые — по сравнению с акциями и облигациями — отличаются относительной неликвидностью и могут ничего не стоить не только в течение нескольких ближайших лет, но и вообще когда-либо. В настоящее время в структуре активов этих институциональных инвесторов та или иная фиксированная доля приходится на венчурный капитал. Институционализация венчурного капитала означает, что он, финансируя слишком большое число конкурирующих предприятий с сомнительными деловыми перспективами, стал проявлять меньше осторожности в плане завышения оценки реальной стоимости их активов.

20. Причиной недавнего бума венчурного финансирования стало стремление воспользоваться теми возможностями, которые предоставил Интернет. Однако занимающиеся венчурным финансированием фирмы в Соединенных Штатах начинают осознавать, что высокотехнологичные предприятия имеются в самых удаленных районах мира. Предприниматели используют возможности глобальных рынков не только в поисках средств для финансирования. Например, та или иная европейская Интернет-компания, занимающаяся предоставлением финансовых услуг, может базироваться в Ирландии, а управляться французами и немцами. Успех венчурного капитализма Соединенных Штатов как отрасли (на что необходимо обратить внимание в странах с формирующейся рыночной экономикой) в значительной степени можно объяснить тем

фактом, что венчурные фирмы уделяли управлению не меньше внимания, чем финансированию.

Неформальное финансирование

21. Во многих странах за счет неформального финансирования создаваемые и новые фирмы получают значительные экономические ресурсы, причем в большинстве случаев их объем превышает суммы, привлекаемые в виде формального венчурного капитала. На долю неформальных инвестиций частных лиц, друзей и родственников начинающих предпринимателей приходится от 54 до 95 процентов начального финансового капитала в основных промышленно развитых странах и в ряде развивающихся стран¹⁴. Например, в африканских странах капитализация 59–98 процентов малых и средних предприятий обеспечивается за счет личных активов предпринимателя¹⁵.

22. Некоторые группы предпринимателей практически не имеют доступа к таким видам формального финансирования, как банковские кредиты или венчурный капитал. Эти предприниматели, как правило, бедны и проживают в основном в развивающихся странах. Обычно к малоимущим предпринимателям относятся фермеры, мелкие торговцы или производители товаров, которым необходимы кредиты для приобретения вводимых ресурсов, например семян, с тем чтобы они могли начать производственный цикл или сделать инвестиции и расширить производство. В тех случаях, когда формальные финансовые учреждения не предоставляют средств, их можно получить, прибегнув к ряду механизмов. Малоимущие предприниматели могут иметь доступ к таким неформальным источникам финансирования, как средства членов семей, друзей и ростовщиков. Подобные неформальные финансовые источники, которые играют важную роль во всех районах мира, являются весьма гибкими и, как правило, отличаются низкими накладными расходами. Однако масштабы финансового посредничества невелики, а его возможности ограничены.

23. В последние годы в области поддержки микропредпринимателей более активно стали действовать такие полуформальные учреждения, как фонды микрокредитования, действующие под эгидой неправительственных организаций. Они

способны предоставлять финансовые услуги малоимущим отчасти благодаря имитации и адаптации методов, применяемых в неформальном секторе. В последнее время даже некоторые коммерческие банки стали заниматься выдачей кредитов малоимущим, взяв на вооружение практику микрофинансирования. Например, одной из наиболее успешно функционирующих организаций, предоставляющей микрокредиты 2,5 млн. микрозаемщиков, является индонезийский «Бэнк ракият», входящий в число государственных банков, действующих на коммерческой основе. Планами микрокредитования охвачены миллионы малоимущих людей. Те многочисленные исследования, в рамках которых изучался вопрос о влиянии операций по микрофинансированию на сокращение масштабов нищеты, свидетельствуют о в целом положительном воздействии кредитования, особенно в том случае, если в качестве заемщиков выступают женщины. Однако даже при наличии фактов, подтверждающих улучшение положения дел в таких областях, как личное потребление, питание, образование и использование контрацептивов, их воздействие на накопление активов, рост производительности труда и развитие технологий и, следовательно, на обеспечение устойчивого расширения производства менее ощутимо¹⁶.

III. Смежные вопросы

A. Имущественные права

Концепция имущественных прав

24. Как было доказано, например, в одном из первых в своем роде, подготовленном еще в XIX веке исследовании, посвященном населению горных районов Квебека¹⁷, можно установить четкую связь между имущественными правами и ростом экономической деятельности. Специалисты в области экономической истории показали, насколько важное значение для развития экономики имеет институт частной собственности.

25. Этот тезис был подтвержден посвященными современным развивающимся странам и странам с переходной экономикой исследованиями Эрнандо де Сото, результаты которых, как представляется, показывают, что отсутствие четко определенных имущественных прав в этих странах препятствует

развитию кредитования и, следовательно, задерживает экономическое развитие¹⁸. Как считает этот ученый, одной из важнейших функций имущественных прав является создание стимулов для использования сделок передачи таких имущественных прав в целях реагирования на возникающие внешние факторы (кредитно-денежные и иные внешние факторы издержки/выгоды). Системы имущественных прав, задуманные как контролируемая среда, обеспечивающая снижение транзакционных издержек, снижают сопряженные с распоряжением активами затраты и повышают их стоимость. Имущественные права нормально реализуются при наличии правового государства и независимой судебной системы. Как упоминал Адам Смит, наличие эффективной правовой системы (не только в своей внешней форме) и порядка обеспечения ее работы является основополагающим условием для отлаженного функционирования рыночной экономической системы. Поскольку правовая система обеспечивает стабильность имущественных прав, она считается одним из ключевых компонентов стимулирующего развития экономического порядка, т.е. порядка, благоприятствующего расширению предпринимательской деятельности. Правовые титулы на имущество позволяют закладывать активы и трансформировать их в обращающиеся на открытом рынке акции, а также распоряжаться имуществом и оценивать его на основе согласованных норм, действующих в отдельных общинах, городах или регионах. Они также позволяют предпринимателям участвовать в формальной экономике благодаря признанию со стороны государства¹⁹.

Имущественные права и экономический рост

26. Де Сото далее отмечает, что тщетность усилий некоторых развивающихся стран и стран с переходной экономикой обусловлена не нехваткой активов, а отсутствием четко определенных имущественных прав, позволяющих превращать «мертвый» капитал в капитал «ликвидный». В большинстве развивающихся стран основным обеспечением является земля, и, хотя малоимущие лица располагают определенными производственными возможностями и недвижимостью, эти ресурсы в коммерческом и финансовом плане невидимы. Неизвестно, кому что

и где принадлежит. Во многих случаях малоимущие предприниматели, иногда действуя коллективно, создают богатство в весьма значительных масштабах. Вместе с тем не менее редко это богатство имеет форму неофициально принадлежащего им имущества, права на владение которым не регулируются законом, и как таковое является невидимым в коммерческом и финансовом смысле. Согласно утверждениям де Сото, одна лишь недвижимость, физически находящаяся во владении, но не являющаяся юридической собственностью малоимущих в развивающихся странах Юга и европейских странах с переходной экономикой, стоит не менее 9,3 трлн. долл. США²⁰. В большинстве развивающихся стран особенно ограниченными имущественными правами пользуются женщины. Это резко сокращает масштабы их участия в формальной экономике и ограничивает их способность принимать решения в отношении производства и использования доходов.

27. Лишь западные промышленно развитые страны и небольшие группы состоятельных граждан в развивающихся странах и странах с переходной экономикой способны представлять активы и, таким образом, эффективно использовать капиталы. Невидимая инфраструктура «управления активами», которая воспринимается как должное в развитых странах, хотя она начала создаваться чуть больше 100 лет тому назад, представляет собой, как считается, тот элемент, отсутствие которого не позволяет многими развивающимися странами и странами с переходной экономикой добиться успеха в условиях рыночной экономики.

Преимущества, обуславливаемые развитием имущественных прав

28. Хотя преобразование «мертвого» капитала в «ликвидный» представляется прежде всего правовой проблемой, оно остается еще и проблемой политической и социальной. Даже в том случае, если на основании формальных имущественных прав малоимущие получают доступ к своему «мертвому» капиталу, из этого отнюдь не следует, что они смогут продуктивно использовать этот капитал в связи с рядом возможных препятствий. Системы имущественных прав могут допускать неправомерное завладение ресурсами. Правовые титулы могут использоваться для обогащения.

Правовые системы могут не обеспечивать необходимых гарантий²¹.

29. Кроме того, во всех случаях при наличии капитала необходимо, чтобы капиталовложения были продуманными и продуктивными. Если этого не происходит, то банки в развивающихся странах (в условиях глобализации как местные, так и международные) могут начать приобретать сельскохозяйственные земли. Поэтому преобразование «мертвого» капитала в «ликвидный» должно сопровождаться повышением уровня образования, развитием навыков предпринимательства и общим расширением доступа населения к знаниям.

В. Приобретение знаний

Основанное на знаниях интегрированное общество

30. Приобретение знаний выходит за рамки обеспечения всеобщей доступности образования, являясь средством развития умственных способностей людей, укрепления их творческого потенциала и, на этой основе, наращивания одной из ключевых способностей человека. Речь идет не только о путях самоорганизации общества для просвещения своих членов, но и о восприятии, адаптации и генерировании знаний для использования в процессе производства и в контексте более широкого спектра сфер применения в жизни. Знания создают основу для повышения производительности труда. Они являются источником необходимой информации не только об окружающем нас мире, но и о том, как надо поступать и как должны выполняться различные функции. Хотя знания всегда имели важное значение и всегда применялись во всех сферах жизни, в настоящее время они более чем когда-либо выступают в роли ключевого фактора обеспечения экономического роста и высокого качества жизни.

31. Важно также понимать, что в тех случаях, когда говорят о переходе от эпохи индустриализации к эпохе интеграции²², речь фактически идет об интеграции источников информации и знания. После создания такого интегрированного потенциала знаний его можно использовать в экономике, политике или повседневной жизни. Знания распространяются

повсюду, и в богатых знаниями обществах будут иметься бесчисленные возможности для развития людей и для использования предприятиями знаний в процессе производства. В бедных знаниями обществах будет иметься меньше таких возможностей, и разрыв между ними и богатыми знаниями обществами быстро станет заметным, проявляясь в способностях людей, в стоимостном объеме экспорта продукции высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности, стоимостном объеме экспорта сложных услуг и, в конечном итоге, в качестве жизни.

Разрыв в уровне знаний и «цифровая пропасть»

32. Обсуждение вопросов, связанных с приобретением знаний и разрывом в уровне знаний, иногда ошибочно понимается как обсуждение вопросов, связанных с «цифровой пропастью». Не вызывает сомнений, что революционные изменения в области информации и коммуникации облегчают революционные изменения в области знаний. Без электронных информационно-коммуникационных технологий нынешние достижения в области сбора, анализа, хранения и распространения информации и знаний были бы невозможны. Вместе с тем приобретение знаний является категорией, в большей степени связанной с умонастроениями общества и общественными институтами, чем с одними лишь компьютерами. Людям необходимо начать понимать, что в их распоряжении имеется огромный ресурс и что этот ресурс может оказать громадное влияние на образ их жизни и организацию их труда. Они должны наделять работников умственного труда высоким социальным статусом. В противном случае при принятии решений о выборе сферы для применения своих способностей люди не будут отдавать предпочтение научной работе или профессиям, связанным с развитием знаний. Такие умонастроения в обществе значительно облегчат все другие необходимые шаги. Информация и знания должны стать доступными. За исключением знаний, не относящихся к категориям государственных секретов и объектов собственности (которые легко поддаются определению и защите), культура транспарентности, при необходимости поддерживаемая соответствующими нормами и правилами, должна сделать все имеющиеся и

могущие быть использованными другими знания общественным достоянием. Должны создаваться учреждения для сбора знаний и их распространения в удобной для пользователей форме. Должны создаваться учреждения для генерирования новых знаний. Необходима включенность в информационные потоки, но она не будет полноценной без свободы слова, которая гарантирует свободу содержания. Необходимо образование, с тем чтобы сделать людей восприимчивыми к возникновению новых возможностей, предоставляющихся им благодаря расширению доступности знаний. Наконец, необходимы условия, способствующие развитию предпринимательской деятельности, с тем чтобы люди использовали экономический потенциал знаний.

Роль технических нововведений

33. Технические нововведения являются одним из конкретных следствий применения знаний. Они играют одну из ключевых ролей в повышении производительности труда и темпов экономического роста. Исторически наиболее быстрые экономические изменения всегда следовали за периодами интенсивного внедрения технических нововведений, которое повышало потенциальную отдачу от наращивания финансовых активов. Фактически, сопоставляя темпы роста объема инвестиций и темпы экономического роста можно увидеть, что отдельные развивающиеся страны в действительности имеют больше финансовых ресурсов, чем они могут использовать продуктивно. В таких случаях требуется не дополнительный финансовый капитал, а изменение модели роста. Таким странам необходимо найти пути для повышения производительности капитала и труда посредством применения современных технологий.

34. Страны, не успевающие за глобальным техническим прогрессом, часто попадают в кризисные ситуации, не будучи даже способными не допускать снижения уровня жизни своего населения, не говоря уже о его повышении. Они, как правило, зависят от узкой номенклатуры экспортной продукции, производство которой в рамках мировой экономики теряет свою прибыльность. Долгосрочное ухудшение условий торговли основными сырьевыми товарами само по

себе является одним из побочных эффектов внедрения технических новшеств²³.

35. Нет сомнений в том, что нынешние одновременные сдвиги в технологической сфере и экономике, т.е. революционный скачок в области приобретения знаний и технического развития и формирование глобальной системы производства, являющейся основой экономической глобализации, усилят эти тенденции. Для обеспечения того, чтобы страны с развитым предпринимательством максимально полно использовали свой экономический потенциал, должна быть создана динамичная система приобретения знаний.

С. Система регулирования и государственное управление

Реформа и качество системы регулирования

36. Система регулирования определяет рамки, в которых в идеале общество прилагает усилия в целях обеспечения высокого уровня развития человека. В поддержку достижения этой цели рынки выделяют ресурсы, производят товары и оказывают услуги и создают богатство. В условиях глобализации экономики такая система во все большей степени представляет собой комплекс национальных и международных норм и правил. Однако в большинстве случаев, независимо от происхождения этих норм и правил, их соблюдение по-прежнему обеспечивается благодаря способности правительств отдельных стран использовать меры принуждения, и при формировании большинства элементов системы регулирования по-прежнему в первую очередь учитываются не глобальные, а национальные условия.

37. Качество этих норм и правил имеет важное значение. Поскольку нормы и правила столь разнообразны, определение характеристик высокого качества сопряжено с трудностями. Специалисты по вопросам реформы системы регулирования²⁴ готовы отталкиваться не от содержания самих норм и правил, а от достигаемых ими целей. Вместе с тем в качестве важных критериев также используются улучшение показателей деятельности и повышение эффективности с точки зрения затрат в широком смысле.

38. Выше при обсуждении вопроса о развитии предпринимательства значительное внимание было уделено рамочным условиям осуществления предпринимательской деятельности. Однако если говорить о качестве рамочных условий осуществления предпринимательской деятельности, то необходимо понимать, что существует две группы таких условий.

39. Группа технических условий в значительной мере связана со структурой и удобством применения существующей системы регулирования. Поэтому оба эти аспекта необходимо учитывать при контроле за соблюдением норм и правил и их пересмотре. Известно, что реформа системы регулирования стимулирует повышение секторальной эффективности и внедрение новшеств, повышает гибкость в рамках всей экономики и усиливает потенциал роста, расширяет возможности потребителей в плане выбора и увеличивает их благосостояние, а также повышает эффективность усилий государственных органов по поддержанию высоких стандартов в области природоохранной деятельности, деятельности по защите интересов потребителя и обеспечению социальной защиты. Она может повысить эффективность национальной экономики и ее способность адаптироваться к глобальным изменениям. Она может быть нацелена на устранение факторов, сдерживающих деловую активность, и повышать транспарентность общих режимов регулирования, облегчающих развитие предпринимательской деятельности, выход на рынок и экономический рост, а также, в свою очередь, обеспечивать создание высококачественных рабочих мест. Такая реформа имеет особенно важное значение для микро-, малых и средних предприятий. Хотя они, как правило, в большинстве случаев защищены, они не имеют в своем распоряжении достаточных средств для преодоления совокупных последствий изменения административных и других норм и правил²⁵.

Роль благого управления

40. Дискуссии по поводу связи между демократией и экономическим ростом ведутся очень давно. На протяжении длительного времени они, как представляется, не позволяли делать однозначных выводов. Вместе с тем результаты последних исследований дают убедительные

аргументы в поддержку мнения тех, кто считает, что обеспечение долгосрочного экономического роста зависит от характера системы осуществления властных положений в той или иной конкретной стране²⁶. Иными словами, тип системы государственного управления определяет характер взаимодействия между государством и рынком и результаты этого взаимодействия. В зависимости от типа государственного управления приобретаемые государством общественные товары и характер устанавливаемых им норм и правил могут либо увеличивать, либо уменьшать потенциал рынка. Эмпирические данные в основном подтверждают гипотезу о том, что демократическое государственное управление способствует принятию правительством мер по расширению рынка, в то время как недемократическое государственное управление, как правило, в конечном итоге подавляет потенциал рынка в плане создания богатства.

Роль участия на основе представительства

41. Системы, не являющиеся представительными по характеру и не ведущие диалога с широкой общественностью неизбежно преследуют узкий по охвату интерес. Как правило, в обществах с такими системами поддерживаются те предприятия, будь то частные или государственные, которые создают наибольшую стоимость. Вместе с тем, игнорирование множества предприятий, имеющих жизненно важное значение с точки зрения процветания, но создающих несколько меньшую стоимость, фактически приводит к прекращению существования целых рынков. Игнорируется создание комплекса способствующих росту и развитию общественных благ. Для обеспечения того, чтобы этого не происходило, не имеется достаточно сильного лобби. Группа людей, получающих прямые выгоды от доходов и косвенные выгоды от перераспределения богатства через общественные блага, узка. Маловероятно, что подобные системы могут отказаться от сдерживающей рост и развитие эксплуатации групп населения, которые не связаны с непосредственной структурой власти. Достижение экономических успехов в таких ситуациях, как правило, зависит от создания «жесткого государства», которое имеет свою долгосрочную концепцию развития и не приспособливает свою политику к интересу тех или иных организованных групп. В долгосрочной

перспективе даже самые эффективные из таких государств, как правило, сталкиваются с трудностями, наиболее часто обусловливаемыми неоптимальным распределением финансовых ресурсов и эмиграцией интеллигенции.

42. В противоположность этому демократические общества, как правило, преследуют гораздо более широкий по охвату интерес, учитывающий потребности большинства. Известно, что многие просвещенные демократии совершили качественный скачок и ориентируются на сверхширокий по охвату интерес, выходящий за рамки удовлетворения потребностей большинства лишь за счет обеспечения общественного блага в широком смысле. Более вероятно, что их правовые системы и политический строй ориентированы, среди прочего, на обеспечение соблюдения имущественных прав и выполнения контрактов в государственной сфере, а также облегчают функционирование устойчивых и широко используемых рынков капитала.

43. В силу тех же причин, подобные системы, как правило, проявляют больше готовности реформировать нормы и правила и административные процедуры с учетом изменяющихся условий осуществления предпринимательской деятельности. Как отмечается в готовящемся к публикации докладе о мировом государственном секторе, «...правительствам следует взять на себя ведущую роль в упрощении процедур и правил в отношении регистрации предприятий и выдачи им лицензий. Без упрощения бюрократических процедур и правил в отношении создания предприятий, многие развивающиеся страны значительно отстанут и сохранят свое маргинализованное положение в рамках процесса глобализации... Необходимо создать постоянный механизм для проведения с представителями частного сектора консультаций по вопросам формулирования соответствующих стратегий и наблюдения за последствиями их реализации». Речь в данном случае идет о дебюрократизации, расширении информационных потоков, обеспечении большей транспарентности и снижении сопряженных с доступом на рынки издержек.

Роль участия на основе свободы

44. Свобода имеет двойное значение:

а) во-первых, свобода является одной из предпосылок для развития творческого потенциала человека. Она всегда выступала в качестве важного элемента всех политических, экономических и социальных процессов, однако особенно важное значение она имеет сейчас, когда обществам необходимо организовать для целей получения обусловленных знаниями преимуществ. Это может произойти лишь в условиях, благоприятствующих свободе слова, ассоциации и собрания, в том числе и в киберпространстве. Творческий потенциал работников умственного труда не будет реализован при существовании каких-либо ограничений. Либо он останется невостребованным, либо его обладатели переберутся в другое государство с более подходящими условиями;

б) во-вторых, она стимулирует предпринимательство. Общества, в экономике которых действуют тысячи предпринимателей, имеют гораздо больше шансов на экономический успех в долгосрочной перспективе. Они не препятствуют попыткам определить будущее за счет проведения методом проб и ошибок все большего числа экономических экспериментов. Вместе с тем ни одно общество не может предсказать будущее и планомерно подготовиться к нему. Именно по этой причине очень широкий спектр экономических операций может охватывать гораздо большее число возможных вариантов, чем решения, принимаемые каким-либо одним лицом или ограниченным числом экономических субъектов. Недавний феномен бурного развития Интернет-компаний в промышленно развитых странах является всего лишь повторением предыдущих периодов технических революций, все из которых обладают отдельными общими характеристиками: а) экспериментирование; б) капитализация; в) уделение внимания управлению; г) жесточайшая конкуренция; а также е) консолидация. Сейчас, как и тогда, можно с уверенностью предположить, что многие новые предприятия не выживут, однако в конечном итоге именно те предприятия, которым удалось добиться успехов, обеспечили надежный железнодорожный транспорт в XIX и XX веках и, вне всяких сомнений, обеспечат связность информационно-коммуникационных технологий и наличие прикладных программных средств для применения на производстве и в быту в XXI веке.

IV. Вопрос о социально ответственном поведении предпринимательских кругов

A. Ответственность предпринимательских кругов

45. Вопрос о том, перед кем и за что несут ответственность торгово-промышленные фирмы, имеет много возможных ответов. Если предположить, что они должны нести ответственность перед широкой общественностью за важный вклад во многие аспекты развития человека, то это поставит правления компаний в положение «общественных надсмотрщиков», что в современных условиях не имеет места и с чем едва ли легко согласится само общество.

Мнение о пассивности роли

46. В рамках дискуссии о социально ответственном поведении предпринимательских кругов часто утверждается, что наибольшим вкладом частного сектора в развитие человека является эффективное распределение ресурсов в процессе производства и обеспечение за счет этого возможности снабжать людей требующимися им товарами и оказывать им необходимые услуги с наименьшими затратами. Это утверждение верно, если частный сектор поддерживает рыночную конкуренцию и имеет достаточно информации для обеспечения того, чтобы предложение соответствовало спросу, даже в долгосрочной перспективе, если индустрия культуры не оказывает определяющего воздействия на формирование вкусов людей и вследствие этого не определяет рыночный спрос, а также если реальные доходы всех групп населения со временем растут. Если все это имеет место, то частный сектор действительно создает богатство, являющееся основой, гарантирующей реализацию одной из основополагающих возможностей людей обеспечивать себе достойный уровень жизни.

47. В рамках еще одного не менее часто выдвигаемого аргумента обращается особое внимание на примат интересов акционеров и максимизации стоимости их активов. Это подразумевает существование неоднородного сообщества акционеров, связанных с фирмой

только инвестиционными целями. Такое положение действительно имеет место в отдельных, но не во всех районах мира. Торгово-промышленные фирмы могут принадлежать нескольким стратегическим инвесторам, владельцами их акций могут являться крупные корпорации, они могут иметь форму совместного предприятия или контролируемого семейным кланом предприятия, больше половины акций которого продано различным инвесторам, а контрольный пакет остается у семейного клана. Они также могут являться недавно приватизированными компаниями с крупной остаточной долей участия государства. Помимо этого, можно отметить, что наблюдавшийся в 90-е годы поступательный экономический рост был во многом обеспечен транснациональными потоками институциональных портфельных инвестиций в акционерный капитал и прямых иностранных инвестиций. Картина становится еще более запутанной, если учесть постоянно присутствующую угрозу бегства капитала и быстрое сокращение продолжительности сроков владения акциями²⁷.

48. Можно также утверждать, что если человеческий интеллект, усиленный информационно-коммуникационными технологиями, действительно становится ведущим фактором производства, то создание по крайней мере части инфраструктуры для развития человека может в конечном итоге стать одной из функций добросовестных предпринимателей. Можно также утверждать, что если то или иное общество хочет, чтобы предпринимательские круги вели себя социально ответственно, то в контексте государственного регулирования можно создать такие правовые рамки, в которых отдельные аспекты такого поведения предписывались бы законом. Однако обеспечить это трудно даже на национальном уровне. С этим связаны важные веские аргументы, касающиеся свободы. В обсуждении вопроса о принятии таких законодательных мер часто привносятся идеологические и политические оттенки, что уводит дискуссию в сторону обсуждения гораздо более широких спорных вопросов.

Изменяющиеся подходы предпринимательских кругов

49. Корпорации рассматривают риски с двух различных точек зрения. С одной стороны, риск рассматривается как прямая угроза поступлению наличных средств в результате возникновения обязательств, связанных с той или иной деятельностью корпорации, ведущей к возникновению негативных внешних эффектов. Юридические обязательства корпорации могут угрожать состоянию ее баланса. С другой стороны, корпорации рассматривают риск с точки зрения своей репутации, или реакции людей на негативные последствия той или иной осуществляемой ими деятельности. Реакция общественности может создавать огромные деловые риски в плане поступления наличных средств и стоимости активов корпораций. Компании могут терять клиентов в результате появления в средствах массовой информации негативных откликов о показателях их деятельности. Задачи недопущения потери репутации, обеспечения охраны торговой марки, сохранения лояльности клиентов и удержания доли рынка в настоящее время входят в число самых приоритетных в рамках стратегий корпораций. Риски могут также включать издержки, связанные с внешними проверками, по результатам которых, например, делается вывод о возможности возникновения проблем в плане загрязнения окружающей среды, и издержки, связанные с установкой очистного оборудования и устранением последствий загрязнения.

50. Более практический ответ на вопрос о том, перед кем должны нести ответственность предпринимательские круги, можно дать в том случае, если отталкиваться от понятия «подотчетность». Уставы корпораций определяют, что менеджеры подотчетны директорам, которые, в свою очередь, подотчетны акционерам. Правильность такой схемы подотчетности редко вызывала сомнения до начала 90-х годов. После начала указанного десятилетия высшее руководство корпораций начало прилагать довольно успешные усилия к тому, чтобы побудить тех менеджеров, которые уделяли мало внимания повышению стоимости активов акционеров, под угрозой увольнения изменить их подходы.

51. Механизмом для оценки правильности такого порядка построения схемы подотчетности является рыночная капитализация, или, говоря простым языком, цена акций той или иной фирмы. В

качестве субъектов, обеспечивающих функционирование этого механизма, выступают новые глобальные инвесторы, а именно — институциональные инвесторы и инвесторы из числа пенсионных фондов. Например, в Соединенных Штатах эти инвесторы контролируют приблизительно половину всех котирующихся на фондовой бирже акций.

52. Когда участники рынка почувствуют усиление риска сокращения будущих поступлений вследствие потери той или иной фирмой своей репутации, предъявления ей судебных исков или наложения на нее штрафов, вмененные внешние издержки найдут отражение в цене акций этой фирмы. Как и можно было ожидать, такой итог подтверждается результатами исследования, недавно проведенного финансовой консультационной фирмой «Инновест», специализирующейся на вопросах, связанных с финансированием природоохранных мероприятий и соответствующей инвестиционной деятельностью. Эта фирма проанализировала экологические последствия деятельности 800 компаний за период продолжительностью более двух лет, закончившийся в марте 2000 года, и разбила эти компании на две равные по численности группы с лучшими и худшими показателями по каждой отрасли. Было установлено, что по компаниям, действующим на мировом рынке лесопродукции, цены акций фирм, входящих в группу с более высокими экологическими показателями, превышали цены акций компаний второй группы с худшими показателями на 22 процента, по американским химическим компаниям — на 16 процентов, по американским нефтяным компаниям — на 17 процентов и по американским компаниям-производителям электроэнергии для общего пользования — на 12 процентов²⁸.

Подход в рамках «Глобального договора»

53. Обсуждавшийся выше вопрос об ответственности предпринимательских кругов находится в центре выдвинутой Генеральным секретарем инициативы по заключению «Глобального договора»²⁹. В нем говорится об общих для Организации Объединенных Наций и предпринимательских кругов ценностях и принципах. В его основу положены вышеописанные позитивные тенденции. В нем подчеркивается, что чисто экономическая целесообразность и чисто

экономические преимущества могут совмещаться с поддержкой деловыми кругами прав человека, свободы ассоциации и права на заключение коллективных договоров и усилий по ликвидации принудительного и детского труда, ликвидации дискриминационной практики при найме и по охране окружающей среды. В нем особо отмечается, что в тех случаях, когда это имеет место, и там, где это имеет место, складывается бесприоритетная ситуация, обеспечивающая соблюдение собственных интересов корпораций и создающая «мировой рынок с человеческим лицом»³⁰.

В. Социальная ответственность предпринимательских кругов как «близкий к рациональному» экономический выбор

54. В действительности «чисто экономическая целесообразность» существует только в учебниках по экономике. Чтобы приблизиться к реальной жизни многие экономисты говорят о «близком к рациональному поведении экономических субъектов»³¹. Хотя внимание в рамках научных дебатов по этому вопросу в большинстве случаев сосредоточивается на его аспектах, связанных с заработной платой и безработицей, методом экстраполяции можно сделать ряд интересных выводов. Эти выводы, конечно же, будут необходимо дополнительно проверить, однако они, как представляется, заслуживают хотя бы перечисления:

а) во-первых, представляется, что нынешние взгляды на роль, которую предпринимательские круги могут или не могут играть в решении связанных с развитием человека вопросов как на местном, так и на глобальном уровне, в значительной мере не выходят за рамки чрезмерно упрощенной модели экономической целесообразности. В ее основу положена та посылка, что в сложном мире предпринимательской деятельности ценности, предпочтения и поведение отдельных фирм являются одномерными и для всех практических целей не изменяются с течением времени. Однако многие принимаемые в конечном итоге решения предпринимателей зависят от целого комплекса обстоятельств. В них учитываются различные последствия, проявляющиеся

незамедлительно и в долгосрочной перспективе, и в их основе лежит не какой-либо один фактор, а широкий комплекс возможных факторов³²;

б) во-вторых, вышеупомянутые ценности, предпочтения и модели поведения складываются под влиянием не только рыночных импульсов, но и общества. Государственная политика может изменить их и тем самым изменить характер мер реагирования предпринимательских кругов на существующие или возникающие проблемы в области развития человека. Прослеживается четкая взаимосвязь между действиями правительства, принятыми в обществе нормами и индивидуальными предпочтениями. Иными словами, «[люди, как правило,] ведут себя гораздо сложнее, чем это предполагает [экономическая] модель, используемая для оценки их поведения»³³, и хотя поведение людей всегда направлено на максимизацию общей выгоды, забота о других как «цель» — а не только как «средство» извлечения собственной выгоды — может учитываться и часто учитывается в расчетах, связанных с предпринимательской деятельностью³⁴;

с) в третьих, данные, полученные эмпирическим путем в ходе исследований, как представляется, подтверждают, что фирмы имеют ограниченную с точки зрения масштабов и сроков, но в то же время относительно широкую во всех других отношениях свободу отклоняться от курса на полную реализацию принципа экономической целесообразности, т.е. они могут следовать курсом, близким к рациональному, не неся значительных экономических потерь³⁵. Например, при принятии связанных с предпринимательской деятельностью решений часто в той или иной мере учитывается принцип справедливости.

55. Эти выводы имеют практические последствия. Они говорят о том, что то или иное общество имеет предпринимательский сектор, который в целом учитывает в своем поведении готовность членов этого общества сделать людскую солидарность частью набора своих ценностей. Они также говорят о том, что фирмы могут предпринимать многочисленные шаги в направлении придания своему поведению социально-ответственного характера, прежде чем они столкнутся с негативными экономическими последствиями. Считается, что негативные финансовые последствия могут не всегда автоматически быть

равными негативным экономическим последствиям, особенно если учитывать приносимые социально ответственным поведением фирмы выгоды с точки зрения ее репутации среди клиентуры и уважения и доверия к фирме со стороны участников рынка и широкой общественности.

С. Роль общественности

56. Как представляется, проблему следует искать не здесь. Решения по поводу усиления роли предпринимательских кругов в развитии человека в общемировом масштабе глубоко уходят корнями в нынешний статус-кво, характеризующийся преобладанием вышеупомянутой одномерной модели экономического поведения. Решения о формировании широких партнерских связей и принятии на вооружение такого подхода к развитию человека, который предусматривал бы совместную ответственность, зиждутся на той посылке, что содействие обеспечению развития человека во многих аспектах является, в первую очередь, функцией правительства (например, охрана здоровья и образование). Наконец, такие решения во многом обусловлены существующим отставанием в развитии человека. Опыт показывает, что в тех случаях, когда ситуации во многом зависят от внешних факторов, люди не питают сколько-нибудь широких надежд на перемены. В таких обстоятельствах широта мышления невозможна, и поэтому никто, как правило, не пытается мыслить широко, даже если радикальные изменения вполне осуществимы.

57. Вынесение этих вопросов на широкое публичное обсуждение с участием правительств, деловых кругов и гражданского общества как на национальном, так и на глобальном уровне представляется перспективным. Одним из важных шагов в этом направлении является «Глобальный договор». Дальнейшие шаги могут и должны быть сделаны. Такие обсуждения могут оказать непосредственное влияние на поведение предпринимательских структур. Они способны привести к принятию на национальном и межправительственном уровнях мер, которые могут даже не предусматривать регулирование, но окажут благотворное влияние на существующие социальные предпочтения и приведут к изменению стимулов, создаваемых обществом для

предпринимательских структур. Они также усилят необходимость большей транспарентности в предпринимательской деятельности и тем самым сделают публичные обсуждения более широкими, а их участников более информированными.

58. Представляется также перспективным подключить к этим обсуждениям как на национальном, так и на глобальном уровнях обладающих широкими знаниями, квалифицированных и входящих в различные объединения специалистов, отвечающих требованиям информационной эпохи. Их способность осуществлять информационно-пропагандистскую деятельность, взаимодействовать и определять представляющие общий интерес проблемы в самых широких областях является мощным средством формирования преобладающих ценностей, предпочтений и моделей поведения. Если они поддержат принцип людской солидарности, то круг стимулов, создаваемых обществом для предпринимательских структур, может направить их по пути социально ответственного поведения.

Д. Нынешние тенденции

59. Обсуждение всех этих вопросов не происходит в вакууме. Тот факт, что руководство корпораций будет соблюдать более широкие руководящие принципы и нормы, начинает восприниматься как аксиома. Это начинает отражаться на оценке фирм ведущими участниками денежного рынка. Совсем недавно добровольные кодексы были приняты в более чем 30 странах³⁶. Прилагаются также достойные внимания международные усилия, результатом которых, например, стала разработка руководящих принципов в отношении деятельности корпораций и принципов корпоративного управления ОЭСР и создание Международной сети по вопросам корпоративного управления и Ассоциации стран Содружества в поддержку разработки руководящих принципов корпоративного управления. В ходе одного из недавно проведенных опросов 670 президентов компаний респонденты во всех регионах высказывали основное неудовольствие не по поводу существования норм и правил, а по поводу несогласованности действующих в отдельных странах законов и правил. Как представляется,

имеются возможности для того, чтобы попытаться создать нечто вроде пособия по передовым методам корпоративного управления в качестве одного из общемировых общественных благ. Высказывается мнение о том, что оптимальные результаты были бы достигнуты благодаря использованию механизмов добровольного регулирования, сходных с механизмами Базельского комитета по нормам банковской деятельности и механизма внутрикорпоративного контроля качества на основе стандартов, сходных с принимаемыми ИСО³⁷.

60. Вопрос о содержании таких согласованных руководящих принципов, конечно же, остается открытым. Сегодня, хотя идея обеспечения экономической и социальной стабильности в качестве одной из целей долгосрочных стратегий корпораций постепенно овладевает умами их руководства, социально ответственное поведение деловых кругов все еще далеко не гарантируется. Вместе с тем обнадеживает тот факт, что большинство громких международных судебных дел последнего времени, связанных с созданием угрозы для окружающей среды, взяточничеством или нечеловеческими условиями труда, было в основном разрешено так, как того требовала общественность, что обычно сопровождалось принятием соответствующими фирмами новых кодексов поведения. В материалах по крайней мере одного из этих дел отмечалось, что руководство компании обратило внимание на то, что ее сотрудники испытывают «чувство дискомфорта». Судя по всему, людям не нравилось работать на организацию, которая, по их мнению, не соблюдала этических норм³⁸.

61. Таким образом, круг сторон, которым небезразлично поведение предпринимательских кругов и которые готовы принимать в этой связи необходимые меры, как представляется, становится более широким. Хотя в него по-прежнему входят владельцы капитала в различных формах, он также включает поставщиков и потребителей, отношение которых имеет решающее значение для положения фирмы на рынке, лиц наемного труда (роль которых особенно важна, если они являются редкими высококвалифицированными специалистами), общины, в которых та или иная фирма осуществляет свою деятельность, и широкую общественность.

62. Масштабы нерешенных задач в деле развития человека устрашающе огромны. Никто не знает наверняка, как будет выглядеть в будущем состав субъектов, которые могут влиять на развитие человека. Имеются признаки того, что на смену структуре с одним преобладающим субъектом (т.е. правительством) и одним преобладающим источником финансовых средств (т.е. государственным бюджетом) может прийти целая группа субъектов — как государственных, так и частных — со своим собственным потенциалом и финансовыми ресурсами, объединяющихся в специальные альянсы для решения конкретных проблем. Государственные организации, предпринимательские структуры, частные лица и формальные и неформальные организации гражданского общества могли бы стать частью этой группы. Вместе с тем вопросы, на решение которых будет готова сосредоточить свои усилия эта группа, и выбираемые ею рецепты будут по-прежнему зависеть от результатов публичных обсуждений, касающихся ценностей, общественных стимулов и того, какие льготы будет предоставлять общество предпринимательским кругам за социально ответственное поведение.

Примечания

- ¹ См. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, «Повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в контексте прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах», 2000 год (TD/B/COM.3/34); Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, «Доклад о мировых инвестициях, 2001 год» (UNCTAD/WIR/2001).
- ² См. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, «Оказание устойчивых финансовых и нефинансовых услуг в интересах развития малых и средних предприятий», 16 апреля 1999 года (TD/B/COM.3/EM.7/2).
- ³ Программа «Global Entrepreneurship Monitor» (GEM) была создана в 1997 году в качестве совместной инициативы Колледжа Бэбсона и Лондонской школы бизнеса. Одна из основных целей этой программы заключается в том, чтобы понять, как строится предпринимательская деятельность и каков ее вклад в экономический рост в разных странах. В 2000 году в исследовании в рамках программы участвовала 21 страна, включая шесть развивающихся стран в трех географических регионах (Южная Америка,

- Ближний Восток и Азия). Исследование, проводимое на основе тщательно продуманного плана, предусматривающего сбор и анализ крупных выборок данных в каждой стране, в первую очередь призвано дать ответы на три главных вопроса:
- a) существуют ли различия между странами по масштабам предпринимательской деятельности, и если существуют, то насколько они существенны?
 - b) влияют ли масштабы предпринимательской деятельности на темпы экономического роста стран?
 - c) в каком случае можно говорить о том, что в стране развито предпринимательство?
- ⁴ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 1999 год.
 - ⁵ Organisation for Economic Cooperation and Development, "DAC orientation for development cooperation in support of private sector development", OECD Document symbol DCD/DAC(93)32/REV.2, June 1994; World Bank "Ghana: Financial services for women entrepreneurs in the informal sector", WB Africa Region Findings, No. 136, June 1999; Reynolds, Hay, Bygrave, Camp and Autio "Global Entrepreneurship Monitor—2000 Executive Report".
 - ⁶ Irene Tinagli, "Competing in Europe. A Comparative Study on New Patterns of Development in European Regions" (April 2001); Organisation for Economic Cooperation and Development "Fostering Entrepreneurship", OECD Policy Brief No. 9, 1998.
 - ⁷ Global Entrepreneurship Monitor.
 - ⁸ Организация экономического сотрудничества и развития, 1998 год.
 - ⁹ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 1999 год.
 - ¹⁰ Global Entrepreneurship Monitor.
 - ¹¹ Источники: Venture Economics (www.ventureeconomics.com) и National Vulvodynia Association (www.nva.org).
 - ¹² Организация Объединенных Наций, «Обзор мирового экономического и социального положения», 1999 год.
 - ¹³ Там же, 1999 год.
 - ¹⁴ Global Entrepreneurship Monitor.
 - ¹⁵ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, «Проблемы доступа малых и средних предприятий к источникам финансирования», Специальная рабочая группа по роли предприятий в развитии, 1995 год (TD/B/WG.7/6).
 - ¹⁶ Организация Объединенных Наций, «Обзор мирового экономического и социального положения», 1999 год.
 - ¹⁷ Harold Demsetz, "Toward a theory of property rights", *American Economic Review*, 57, 347–59.
 - ¹⁸ Hernando De Soto, "The Mystery of capital", New York, Basic Books, 2000.
 - ¹⁹ Global Entrepreneurship Monitor.
 - ²⁰ Hernando De Soto, "The Mystery of capital", New York, Basic Books, 2000.
 - ²¹ Организация Объединенных Наций, «Обзор мирового экономического и социального положения», 1993 год.
 - ²² Программа развития Организации Объединенных Наций, «Доклад о развитии человека», 2001 год.
 - ²³ См. "A new map of the world", *The Economist*, 22 June 2000.
 - ²⁴ См. the Organisation for Economic Cooperation and Development report on regulatory reform, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, 1997.
 - ²⁵ Ibid.
 - ²⁶ См. Olson Mancur, "Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships", Basic Books, 2000.
 - ²⁷ "Conformance of Performance and Other Dilemmas in Corporate Governance", a project of the World Economic Forum in partnership with Deloitte Touche Tohmatsu, Davos, Switzerland, 2001.
 - ²⁸ P. Wilkes at Innovest Strategic Value Advisors (www.innovestgroup.com).
 - ²⁹ См. текст выступления Генерального секретаря на Всемирном экономическом форуме, Давос, Швейцария, 31 января 1999 года.
 - ³⁰ Там же.
 - ³¹ Для справки см. Amartya Sen, "Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory", *Philosophical and Public Affairs*, summer 1977; George A. Akerlof and Janet L. Yellen, "Rational models of irrational behaviour", *American Economic Review*, vol. 77, issue No. 2, May 1987; Daniel M. Hausman and Michael McPherson, "Taking ethics seriously: economics and contemporary moral philosophy", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, June 1993; Amartya Sen, "The formulation of rational choice", *American Economic Review*, vol. 84, issue No. 2, May 1994; Henry J. Aaron, "Public policy, values, and consciousness", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, issue No. 2 (spring, 1994); *The Economist*, "Business ethics: doing well by doing good", 22 April 2000.
 - ³² Amartya Sen, "The formulation of rational choice", *American Economic Review*, vol. 84, issue No. 2, May 1994.

-
- ³³ Ibid, “Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory”, *Philosophical and Public Affairs*, summer 1977.
- ³⁴ Henry J. Aaron, “Public policy, values and consciousness”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, issue No. 2 (spring 1994).
- ³⁵ Акерлоф и Йеллен (см. примечание 31) пишут: «Если оперировать математическими понятиями, то это вытекает из теоремы ответной реакции, которая, фактически, гласит, что воздействие того или иного экзогенного потрясения на стремящегося к получению максимальной выгоды субъекта идентично, вплоть до первого порядка приближения, независимо от того, оптимально ли он изменяет переменную своего решения в ответ на потрясение или же реагирует по инерции. Иными словами, инерционное, или непродуманное, поведение, как правило, ведет к потерям для соответствующих субъектов, в то время как оптимизация приносит выгоды, которые вторичны. Таким образом, некоторый отход от правил построения «хороших» моделей для допущения посылок в отношении вариантов поведения, влекущих за собой приемлемо небольшие потери вследствие отказа от курса на полную максимизацию выгоды, значительно расширяет круг подлежащих рассмотрению вариантов поведения».
- ³⁶ “Conformance of performance and other dilemmas in corporate governance”, a project of the World Economic Forum in partnership with Deloitte Touche Tohmatsu, Davos, Switzerland, 2001.
- ³⁷ Ibid.
- ³⁸ *The Economist*, “Business ethics: doing well by doing good”, 22 April 2000.
-