

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

ХУЕНУ ЭРВЭ РЕЖИС

**Механизмы и методы развития предпринимательства в
странах Западной Африки**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(Экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель
доктор экономических наук, профессор
Леонтьева Лидия Сергеевна

Москва – 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РАЗНЫХ СТРАНАХ	11
1.1. Систематизация существующих подходов к понятиям и процессам в предпринимательстве.	11
1.2. Национальные особенности развития предпринимательства в разных странах.....	16
1.3. Формы и основные направления предпринимательства в условиях информационного общества.	38
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ	51
2.1. Структура экономик стран Западной Африки и основные формы ведения хозяйства.	51
2.2. Ресурсная база предпринимательства в странах Западной Африки.	81
2.3. Предпринимательские риски и их уровень в странах Западной Африки. .	96
ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ	107
3.1. Ресурсы государственной и международной поддержки в развитии предпринимательства в странах Западной Африки.	107
3.2. Механизмы государственной поддержки предпринимательства в странах Западной Африки.	121
3.3. Социально-ориентированная модель предпринимательства в странах Западной Африки и ее эффективность.	136
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	149
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	153
ПРИЛОЖЕНИЯ	174

ВВЕДЕНИЕ

Обилие природных ресурсов, которые казались неисчерпаемыми, явилось исторической причиной игнорирования роли национального предпринимательства в создании богатства и повышении уровня жизни населения во многих странах. Однако, негативное влияние экономического кризиса 1973-1979 гг. на мировую экономику и резкое ухудшение уровня жизни населения, вынуждает национальных лидеров африканских стран заинтересоваться предпринимательством как возможным источником создания новых рабочих мест и роста личных и государственных доходов. После этого их интерес продолжает расти в сторону МСП, поскольку именно оно позволило снизить уровень безработицы, увеличить мировой ВВП, а также найти новый вид ресурса, то есть информацию, открывшую возможности для новых видов деятельности с 1980 по 2008 гг.

С 2007 года состояние мировой экономики, особенно в развитых странах, снова ухудшилось из-за обвала рынка недвижимости (пузырь на рынке недвижимости) в США, что привело к новым кризисам. Последствиями данной ситуации явились снижение темпов роста ВВП, банкротство крупных предприятий, вызвав за этим резкое увеличение уровня безработицы во многих странах. Это подтолкнуло большинство правительств развитых стран принять решение разрабатывать новые механизмы и методы, позволяющие поддерживать развитие микро, малого и среднего предпринимательства, формировать инфраструктуру поддержки предпринимательских инициатив (например, через создание различных видов финансовых инструментов, снижение налогового бремени, стоимости создания предприятия, увеличение количества бизнес-инкубаторов и технопарков, улучшение качества образования, укрепление и создание законов и правил для защиты рынка). Поскольку ММСП в послевоенный период развивалось по всему миру, предложенные меры обеспечили условия для него быть более конкурентными по сравнению с ММСП развивающихся стран. Уже с 2011 года темпы роста этих стран начали заново увеличиваться: в США до 1,6% после -2,8% в посткризисный 2009 г., затем в Европе, например, во Франции до 2,1% после -2,9% в 2009 году. Эти изменения

заметны по всему миру, что говорит о том, что различные меры поддержки микро и малых предприятий были эффективными. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что последствия данного кризиса продолжаются в некоторых из стран Европы, так как там отмечается еще высокий уровень безработицы. В странах Западной Африки, несмотря на высокие темпы роста ВВП, которые произошли в некоторых из них за последние годы (например, в Нигерии – 6,9% в 2009 г., 4,9% в 2011 г. и Гане – 4% в 2009 г., 15% в 2011 г.), экономическая ситуация продолжает ухудшаться. Рейтинг стран в исследовании Doing Business позволяет сделать вывод о том, что условия предпринимательской деятельности не являются привлекательными. По этому показателю, в 2004 году Бенин, Сенегал, Гана и Буркина-Фасо занимали соответственно 136-е, 154-е, 161-е и 100-е место, в 2013-м в этом же рейтинге они занимали 174-е, 175-е, 86-е и 154-е место. В процессе исследования необходимо выяснить причины и способы преодоления следующих экономико-политических явлений:

- несоответствие высоких темпов ВВП стран Западной Африки и последних мест в мировых рейтингах;
- отсутствие систематизированной информации о месте и доле в национальных экономиках стран Западной Африки микро, малых и средних предпринимательских структур;
- увеличение разрыва между уровнем бедности и ростом числа предпринимательских структур в странах Западной Африки;
- неэффективность механизмов и методов поддержки на национальном уровне микро, малых и средних предпринимательских структур.

Необходимость исследований по разрешению представленных противоречий делает тему диссертации «Механизмы и методы развития предпринимательства в странах Западной Африки» актуальной.

Степень разработанности и изученности проблемы.

Вклад в изучение теоретических основ предпринимательской деятельности и механизмов ее поддержки внесли многие исследователи в области институциональных исследований хозяйства и истории экономической мысли. Можно выделить несколько аспектов изучения этой проблематики.

Фундаментальные основы общих проблем развития предпринимательства были заложены в трудах П. Друкера, Р. Кантильона, К. Макконнелла и С. Брю, Ф. Найта, А. Смита, Ж.Б. Сэя, Й. Шумпетера, и др. Национальные особенности рассматривали В.М Кудров, Ч. Линдблом, Р.М. Нуреев, А. Шюллер и Х.-Г. Крюссельберг, и др. Условия постиндустриального общества, в котором развивается предпринимательская деятельность, освещены такими учеными, как Д. Белл, М. Маклюэн, Й. Масуда, Ф. Махлуп, Р.Хатчинс, Т. Хусена.

На протяжении многих лет над теоретическими аспектами, связанными с механизмами и методами государственной поддержки предпринимательства, работали Н.Г. Агурбаш, Р.Б. Гамидуллаев, Л.А. Гамидуллаева, В.Я. Горфинкель и Г.Б. Поляк, В.М. Гринева, В.И. Кушлин, Л.С. Леонтьева, Т.Г. Морозова, О.В. Сагинова и др.

В значительной мере способствовали изучению особенностей развития предпринимательской деятельности в странах Западной Африки (Бенин, Буркина-Фасо, Гана, Нигерия, Сенегал) работы П.Д. Фалла (Papa Demba Fall), О. Т. Эберинга (Oforegbunam Thaddeus Ebiringa), Ф. Брисбоиса (Florie Brisbois), Д. Е. Айбодува (Joseph E. Aigbodua) и М. Д. Айсаможа (Michael D. Oisamoje), Ж. Эбора (Joshua Abor), И. Барро (Issa Barro), К. Силлы (K. Sylla), Ж. Факея (J. Fakeye), Ш. Колавалли (Shashi Kolavalli), Э. Робинсон (Elizabeth Robinson), Х. Диао (Xinshen Diao) и др.

Несмотря на значительное количество исследований, проведенных российскими и зарубежными специалистами по вопросам развития предпринимательства, теме механизмов и методов его поддержки в странах Западной Африки уделено мало внимания, что в определенной степени отражает реальное состояние государственной политики в этих странах.

Таким образом, **актуальность темы исследования** продиктована практической значимостью развития этой сферы для западноафриканских предпринимательских структур, особенно микро, малого и среднего бизнеса, которые являются доминирующими.

Цель диссертационного исследования заключается в теоретико-методическом обосновании эффективных механизмов и методов развития предпринимательства в странах Западной Африки. Для достижения данной цели были поставлены и успешно решены следующие **задачи**:

- систематизированы существующие подходы к определению роли предпринимательских структур в развитии национальной экономики;
- проведен анализ места, роли предпринимательских структур в странах Западной Африки и национальных особенностей их развития;
- предложен комплекс экономико-управленческих действий по формированию механизма поддержки национального и совместного предпринимательства как фактора повышения темпов развития национальной экономики;
- проведена апробация предложенных действий и выявлены потенциальные препятствия для внедрения предложенной модели на практике.

Объектом исследования выступают предпринимательские структуры стран Западной Африки.

Предметом исследования являются организационно-управленческие отношения, возникающие при формировании и реализации механизмов и методов поддержки развития предпринимательских структур стран Западной Африки.

Теоретической основой диссертации являются фундаментальные и прикладные работы по проблемам формирования и использования механизмов и методов развития предпринимательских структур, особенностям предпринимательских моделей, связанных с национальными культурами. Автором использованы методы восхождения от абстрактного к конкретному, метод исторического и логического, сравнительный анализ, различные статистические методы: методы экстраполяции, графического и табличного анализа, метод структурного моделирования.

Информационной базой исследования выступили научные публикации в периодической печати, монографии и авторефераты, посвященные различным подходам к механизмам и методам развития предпринимательства в условиях существования различных обществ, источники и ресурсы глобальной сети Интернет, материалы симпозиумов и научных конференций, а также статистические данные с официального сайта Мирового банка, Африканского банка развития, Африканского статистического центра Экономической комиссии ООН для Африки, собственные расчеты и исследования автора.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в формировании структурной модели развития предпринимательства в странах Западной Африки, объединяющую специфические методы и механизмы, направленные на повышение эффективности функционирования микро, малых и средних предприятий в этих странах. На защиту выносятся следующие результаты, полученные автором лично и обладающие признаками научной новизны:

- систематизированы существующие подходы к определению предпринимательства с учетом исторических и социальных особенностей развития стран Западной Африки, которые заключаются в инертности процессов самозанятости и микрофинансирования, что определено длительным периодом существования рабства и отсутствием инициативы как свойственной национально-психологической черты населения. Выделение и учет данной особенности позволяет разрабатывать специальные информационные и мотивационные инструменты государственной политики поддержки предпринимательства в странах Западной Африки.
- Определена структура предпринимательства в странах Западной Африки, особенности которой заключаются в доминирующем положении неформальных микро и малых предприятий, практическом отсутствии средних; выявлена их роль и место в борьбе с безработицей, в создании новых рабочих мест и росте национального богатства. Проведенная систематизация отраслевого распределения предпринимательских структур (преимущественно в торговле

- и сельском хозяйстве) доказывает необходимость изменения государственной системы поддержки микро, малого и среднего предпринимательства для стимулирования предпринимательских процессов в других важных сферах национальной экономики (производственная и техническая деятельность, сферы образования, здравоохранения, социальной помощи).
- Автором предложены подходы к определению ресурсной базы предпринимательства и предпринимательских рисков в условиях экономики стран Западной Африки: элементы ресурсной базы эксплуатируются неэффективно вследствие низкого уровня финансовых, научных, информационных и управленческих компетенций на национальном уровне и соответственно низкого уровня управления предпринимательскими ресурсами и предпринимательскими рисками. Неэффективность использования ресурсной базы и низкая квалификация предпринимателей определяют необходимость изменения направления государственного инвестирования и частной финансовой поддержки в инфраструктурные, технологические, информационные и управленческие проекты.
 - Определены и систематизированы наиболее значимые барьеры, препятствующие развитию предпринимательства в странах Западной Африки. Выявлены причины, ограничивающие доступность средств поддержки прямым получателям государственной помощи. На их основе сформулирована необходимость введения нового метода противодействия коррупции в системе управления, контроля и поддержки микро и малого предпринимательства, адекватного современным условиям. Предложенные меры направлены на снятие социального напряжения и большей интеграции предпринимательских структур в национальную экономическую систему.
 - Предложена структурная модель государственной поддержки субъектов микро и малого предпринимательства, благодаря которой повышается привлекательность предпринимательской деятельности, снижается уровень рисков, повышается доходность предпринимательских структур в странах За-

падной Африки. Представленная модель включает следующие элементы: логическую схему государственной поддержки, концептуальный механизм эффективного взаимодействия между государственными органами и предпринимательскими структурами и алгоритм контроля эффективности взаимодействия.

Теоретическая и практическая значимость результатов исследования состоит в развитии теории предпринимательства в части учета национальной специфики развития хозяйствующих субъектов, влияния макроэкономических и макросоциальных факторов на структуру, формы и методы государственной поддержки предпринимательской деятельности в развивающихся странах. Теоретически обоснована возможность использования структурных моделей для определения конкретных механизмов и методов развития предпринимательской деятельности. Предложенная автором структурная модель может представлять интерес для органов государственной власти стран Западной Африки и быть использована при разработке государственных программ поддержки микро, малого и среднего бизнеса с возможностью применения в практической деятельности для повышения эффективности и развития предпринимательства.

Результаты исследования могут представлять интерес для учебного процесса по дисциплинам «Основы предпринимательства», «Малый бизнес в рыночной среде», «Государственная поддержка малого и среднего бизнеса», а также способствовать созданию новых учебных курсов, например, «Государство и неформальное предпринимательство».

Диссертационное исследование выполнено в соответствии с п. 8.6. «Становление и развитие различных форм предпринимательства: организационно-правовых; по масштабу предпринимательской деятельности (малое, среднее, крупное предпринимательство), по сферам предпринимательской деятельности (производство, торгово-финансовая, посредническая и др.), по бизнес-функциям, п. 8.8. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности, (сущность, принципы, формы, методы); основные направления формирования и

развития системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства, п. 8.17. Состояние и перспективы развития межстрановой, национальной и региональных систем предпринимательства» паспорта специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

Апробация и реализация результатов диссертационного исследования.

Основные результаты исследования были представлены и получили одобрение на шести международных научно-практических конференциях: V Международной научно-практической конференции «Модель Менеджмента для экономики, основанной на знаниях» (Москва, МЭСИ, 2013), Международной научно-практической конференции «Ценности и интересы современного общества» в МЭСИ (Москва, МЭСИ, 2013), Международной on-line конференции на английском языке «Инновации в России и мире» (Москва, МЭСИ, 2013), XXIII международной студенческой научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки» (Москва, МЭСИ, 2013), XXIV Международной студенческой научно-практической конференции «Развитие науки в современном ритме жизни» (Москва, МЭСИ, 2014), IV международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие регионов России» (Москва, МЭСИ, 2014).

Публикации. По теме исследования автором опубликовано 6 работ общим объемом 2,47 п. л., в том числе 5 статьей объемом 2,15 п. л. в журналах, входящих в перечень изданий, рекомендованных ВАК Минобрнауки России для публикации результатов научных исследований.

Структура и объем работы сформированы согласно цели и задачам диссертационного исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, изложена на 183 страницах печатного текста, включает 30 рисунков, 25 таблиц. Список использованной литературы и источников содержит 201 наименований.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РАЗНЫХ СТРАНАХ.

1.1. Систематизация существующих подходов к понятиям и процессам в предпринимательстве.

Истоки предпринимательства берут свое начало с появления первых на Земле цивилизаций, древнейшей из которых является египетская. Это доказывает тот факт, что еще кодекс царя Хаммурапи (1792-1750 гг. до н.э.), состоящий из 300 законов, был направлен на защиту потребителей и предпринимателей [70, с. 14]. Также в нем существовало положение о том, что лица, обманывающие своих покупателей, заслуживают строгого наказания. В Средние века оно бурно развивалось в Европе и привело эти страны к Эпохе Просвещения, и, как следствие, к индустриализации. В настоящее время предпринимательство является двигателем экономики по всему миру и имеет различные значения, в зависимости от страны, ее уровня экономического развития и ученых, рассматривавших данное определение. На самом деле, оно всегда было предметом обсуждения и требовало их постоянного тщательного внимания. Перед тем, как представить термин «предпринимательство» с точки зрения известных экономистов классической и неоклассической школ, работавших по этой теме, необходимо понять сущность этого слова. Именно она отправляет нас к определению «предприниматель», которое появилось значительно позже, в Древнем Риме и рассматривалось как занятие, дело, коммерческая деятельность и только в XVI веке оно стало обозначать профессию [102, с. 10].

В историческом словаре Французского Языка «Robert» под ним понимался человек, который нападает, а затем соблазняет. В том же словаре глагол «предпринимать» происходит от слова «принимать» и имеет два значения. Первое – «начать выполнять что-то», а второе – «ставить в ценность что-то» [140, с. 113]. На основе этих определений следует, что предприниматель – это человек, который нападает, принимает что-то, делает лучше, чтобы соблазнить и ставит в ценность [52, с. 10]. Отсюда, можно с уверенностью утверждать, что именно он стоит в центре понятия

предпринимательства, так как выполняет функцию центрального элемента, то есть собирает все компоненты воедино для его развития. Но это еще не полное определение предпринимателя и далеко от того, что думают многие исследователи. Известно, что изначально данное слово пришло из латинского языка, в отличие от «предпринимательства» и является переводом англо-американского слова «entrepreneurship», состоящего из двух частей: «entrepreneur» или «undertaker» и «ship». Если обратиться к английскому словарю «Castel's», то в нем «entrepreneur» или «undertaker» (предприниматель) означает того, кто управляет чем-то (каким-то бизнесом) и «ship» – используется для того, чтобы указать состояние, условия, качество, функции и способности человека, который это делает. Данное описание важно для наиболее ясного понимания характерных черт предпринимателя. С этого момента, таким человеком является тот, который управляет чем-то (предприятие) и использует все свои способности для того, чтобы производить какой-то продукт, получая при этом предпринимательский доход. Исходя из этого, «предпринимательство» может являться действием, которое должно предприниматься для удовлетворения собственных потребностей. Оно включает в себя все, что необходимо для получения от этой деятельности максимальной прибыли. Обращая внимание на историю развития предпринимательства и работы знаменитых экономистов, в таблице представлены различные понятия предпринимательства (Приложение 1).

Впервые научно применил и обосновал термин «предприниматель» французский ученый Ричард Кантильон (1715-1730 гг.), который был финансистом и занимался этой работой во Франции. В своих трудах он описывал предпринимателя как человека, имеющего определенные идеи по созданию продукта, для реализации которого (производство и продажа) требуется земля и рабочая сила других людей с конечной целью получения выгоды (прибыли) (неизвестно) [59, с. 133]. Он отметил, что при появлении новой продукции на рынке возникает конкуренция и в этом случае вероятность предсказания прибыли снижается (практически невозможна). Посредники играют важную роль в процессе обмена продуктами, и они же отвечают за все риски; для них все предприниматели, с одной стороны, становятся по-

требителями, а с другой, биржей друг для друга. Здесь речь идет о начальном периоде истории, когда землевладельцы были самой привилегированной частью общества и являлись, своего рода, источниками богатства. Таким образом, Кантильон подчеркнул важность земли, труда (рабочая сила других людей) и рисков как наиболее важных составляющих в успехе предпринимательской деятельности.

Адам Смит (1723-1790) рассмотрел в своих трудах предпринимательство как действие по созданию богатства. Предпринимателем (производителем), с его точки зрения, является тот, кто на основе своего капитала (средства производства, земля или индустрия) создает собственное богатство через распределение труда в промышленности. Следовательно, он является хозяином производства, так как основывает его и сотрудничает с другими владельцами с целью увеличения собственной прибыли. Таким образом, общественная прибыль, появляющаяся в результате эффективной деятельности каждого предпринимателя какой-либо страны, позволяет улучшать ее экономическое развитие, так как появляются рабочие места, и участвовать в создании общественных благ, решая и социальные проблемы [93, с. 273]. Поэтому Адам Смит считал, что предпринимательство должно не только позволять создавать богатство, но и решать социально-экономические проблемы общества, в котором оно развивается [98, с.16]. По его мнению, государства должны обращать особое внимание на законы, вводимые для предпринимателей, так как они должны всегда соответствовать законам общества, не уничтожая общественных интересов, иначе это приведет к возникновению социальных проблем.

Французский ученый Жан Батист Сэй (1767-1832), который считается основателем закона рынков (закон Сэя), также определил предпринимателя как «промышленника», но для него он является тем, кто берет на себя обязательства создавать для себя, для своей выгоды, на свой риск любой продукт [98, с. 18-19]. При этом вкладывая собственный капитал и продуктивно используя свои сбережения. Он выделил три фактора производства: труд, капитал и земля (теория трех факторов) и уточнил, что «управлять предприятием – это значит владеть капиталом». Предприниматель, согласно его взглядам, обязан обладать следующими качествами: умом, осторожностью, порядочностью, честностью, умением привлекать

капитал. Его успех обусловлен умением прогнозировать, организовывать, контролировать и управлять участниками производственного процесса для достижения цели [148]. Все те, кто не обладают ими, по его мнению, не могут считаться предпринимателями. К тому же, Ж. Б. Сэй пришел к выводу о том, что предпринимательская прибыль состоит из выгод, полученных от промышленности, и выгод, полученных при вложении в деятельность своего собственного капитала.

Работы Й. Шумпетера, основателя теории «Инновация», позволили революционизировать предпринимательство и перейти от стационарной экономической системы к динамической модели «капитал-риск», основанной на инновациях, и отвергающей ее, а также давшей возможность понять их важную роль в успехе предпринимателя и функционировании экономических систем [86, с. 135]. Речь идет о важности инноваций в создании богатства, вследствие чего он описывал предпринимателя как новатора, умеющего создавать, ловить или использовать возможности и принимать на себя все риски, в том числе связанные с личным капиталом, чтобы добиться своей цели. В данном случае ей является не только максимизация прибыли, но и получение особого авторитета в обществе. По его мнению, человек является предпринимателем после создания инновационного продукта и теряет свою должность, когда его действия становятся повторными [115, с. 146]. Для того, чтобы добиться своих целей он обязан уметь комбинировать инновации с новыми средствами и факторами производства, в том числе технологическими, техническими, управленческими, организационными, а также нести все возможные риски и полную ответственность [115, с. 132]. Как и его предшественники, он определял название функции «руководитель» для предпринимателя.

Если для Й. Шумпетера инновация допускает создание новых богатств с появлением новых товаров на рынке, то Ф. Найт предполагал, что это ее комбинация с умением прогнозировать перспективы развития производства и потребительского спроса, который обеспечивает получение дохода (прибыль), принимая не только прогнозируемые риски, но и неопределенные [75, с. 56,81]. Также как он, П. Друкер считал, что главным для предпринимателя является умение использовать любую

возможность, предоставляемую ему внешней средой в своем бизнесе, чтобы максимизировать прибыль. Наконец, К. Макконнелл и С. Брю утверждали, что такое качество предпринимателя, как талант – это особый человеческий ресурс, когда Марк Састер писал о том, что «успешные предприниматели стараются получать обратную связь от рынка и готовы изменить подход к бизнесу, основываясь на свежей информации» [156].

Таким образом, для успешной предпринимательской деятельности требуется качественный предприниматель, потому что только он имеет возможности соединить все, что необходимо для введения новшеств и создания богатства в обществе.

Располагая всей имеющейся информацией, автор представляет определение предпринимательства на основе гедонизма, заключающегося в том, что удовольствие является высшим благом и целью жизни [162], то есть покоем души (счастьем). Если известно, что люди счастливы после того, как получили удовольствие, тогда можно сказать, что предприниматель получает его только после создания конечного продукта. По этой причине поиск счастья должен быть для него главной целью и причиной его существования. При этом, ему необходимо найти способ, в соответствии с которым он сможет удовлетворить себя и людей вокруг. Иными словами, его собственное удовольствие зависит от удовольствия, которое получают потребители его продукта. Исходя из этого, следует отметить, что чем больше предприниматель найдет адекватных решений конкретных проблем и решит их для удовлетворения людей, тем более удовлетворенным он станет, следовательно, счастливым. Таким образом, вопрос, как удовлетворить, или отвечать желаниям людей, является основной проблемой, то есть постановкой задачи. Ответ на него заключается в том, что он предлагает людям для потребления.

В итоге, автор определил предпринимателя как человека, постоянно ищущего способ получения финансового и личного удовлетворения своих интересов, изменяя свой статус на лучший: он никогда не бывает полностью удовлетворен и стремится всегда к увеличению предпринимательского дохода. При этом, находя ряд ответов (решений) на какой-либо вопрос или проблему (желания человека), он выбирает самый лучший из них на основе своих знаний и опыта (предположений,

прогнозов) для того, чтобы удовлетворить потребности людей в нужное время. Под проблемой понимается желание человека, так как оно лежит в основе появления всех человеческих вопросов и решений, а также в центре развития общества (цивилизации). Необходимо обращать особое внимание на время, так как выполнение задачи (желания) со временем истекает, что влияет на успехи предпринимателя, и от него обязательно требуется планирование, умение организовать контроль на всех стадиях его производственной деятельности, как уточнил Ж.Б. Сэй [96, с. 56].

Таким образом, предпринимательство можно определить, как совокупность высокорискованных видов деятельности и эффективных способов их организации в рамках законов и моральных принципов общества, позволяющих изменять настоящее состояние с помощью инноваций и созданного богатства в целях развития хозяйствующих структур на микроуровне и благополучия общества на макроуровне. По мнению автора, главная задача предпринимательских организаций заключается в идентификации проблем, желаний, интересов потребителей, выборе оптимального решения для их удовлетворения в рамках общества, которое определяет их развитие. Для большинства национальных экономик максимизация прибыли предпринимательских структур является условием, без которого главная цель их развития – удовлетворенность потребителей – не может быть достигнута.

Исходя из этого, цель развития предпринимательства, заключающаяся в удовлетворении и развитии общества, отличается от цели выполнения предпринимательской деятельности, которая состоит в максимизации своей прибыли, что может приносить предпринимателю удовлетворение.

1.2. Национальные особенности развития предпринимательства в разных странах.

После мирового кризиса 80-х годов большинство африканских стран были вынуждены изменить свои экономические системы на более либеральные, основанные на принципе собственной инициативы. Несмотря на это, модели данных стран до сих пор не позволили создать адекватные условия для их развития. Кроме того, последствия кризиса 2008-го года, по-прежнему, имеют серьезное влияние на

хозяйственную деятельность в мире и заметны до такой степени, что некоторые страны, такие, как Франция или Италия находятся в поисках новой предпринимательской модели. В других странах, таких, как Канада, США или Англия, они продолжают доказывать не только свою надежность, но и эффективность, а также занимаемое место в экономике. Это означает, что модели не только меняются в зависимости от страны, но и со временем. Если известно, что предпринимательство находится в центре развития экономики и является деятельностью, позволяющей создавать богатство для поддержки своего развития, то можно предположить, что текущее состояние большинства экономик стран Западной Африки имеет в основе неэффективные предпринимательские модели, что определяется неразвитостью стран. Исходя из этого, в данной части работы автор исследовал наиболее специфичные из эффективных моделей предпринимательства, присущих определенным обществам: развитым странам (Германия, Франция, США, Япония), развивающимся странам (Россия, Китай, Южная Корея) и странам Западной Африки.

«Модель» можно определить, как упрощенное изображение чего-либо, следовательно, под «национальной моделью» необходимо понять упрощенное изображение определенной нации [119, с. 7-8]. Иными словами, она описывает способы функционирования и организации конкретного общества. Под «предпринимательством» понимается инициативная деятельность с высокой степенью риска, основанная на инновациях, и заключающаяся в производстве и сбыте товаров, работ и услуг, как основы эффективного управления и комбинирования материальных и нематериальных ресурсов для достижения идеала предпринимателя, который может быть выражен в виде максимизации прибыли. Отсюда, «национальная модель предпринимательства» является упрощенным изображением организационной хозяйственной деятельности определенной нации, которая представляет собой совокупность материальных и нематериальных ресурсов, используемых для производства, обмена и распределения всех видов товаров, работ и услуг с целью создания национального богатства. Проанализированная литература показывает, что существующие национальные модели предпринимательства зависят от видов экономической системы, которая может подразделяться на рыночную [116, с. 239-246] и

нерыночную. Первая присутствует во всех развитых странах (США и Западная Европа) и делится на: систему свободной конкуренции и современную рыночную систему (таблица 1.1), когда вторая характерна для развивающихся стран и подразделяется на традиционную и административно-командную системы (таблица 1.2).

Таблица 1.1 – Виды рыночной экономической системы.

Рыночная система	Характерные черты
Рыночная система свободной конкуренции	основана на частной собственности, свободной конкуренции (рынок через спрос и предложение регулируется самостоятельно), развитой производственной инфраструктуре, научном прогрессе, свободном движении капитала и ресурсов, а также на квалифицированных работниках и низком воздействии государства на экономику.
Современная рыночная система	характеризуется многообразием форм собственности, свободной конкуренцией, свободным движением капиталов и ресурсов, развитыми рыночными институтами, высококвалифицированными работниками, высоким научно-техническим прогрессом и более активным воздействием государства на развитие экономики, особенно в социальной сфере.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Таким образом, очевидно, что рыночные системы отличаются, в основном, видами собственности, условиями прогресса и воздействием государства [63, с. 123]. Нерыночные системы характеризуются активным вмешательством государства в экономику, распределением им богатства и планированием хозяйственной деятельности.

Таблица 1.2 – Виды нерыночной экономической системы.

Нерыночная система	Характерные черты [80, с. 72-73]
Традиционная система (современная традиционная система)	многообразие форм собственности, отсутствие конкурентоспособности на международном уровне, свободное движение капиталов и ресурсов, низкоквалифицированные работники, низкий научно-технический прогресс, низкий уровень производственных инфраструктур, неэффективные системы распределения богатства, неадекватная активность государства, традиции и обычаи играют центральную роль в организации и управлении экономической системой.
Административно-командная система	общественная собственность, развитие производственной инфраструктуры, мощная государственная монополизация и бюрократизация экономики, планирование и контроль - основные инструменты регулирования хозяйственных механизмов.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные национальные модели предпринимательства и их характерные черты отличаются

друг от друга, поскольку у каждого общества своя история, свой уровень экономического развития, социальные и национальные условия. Наиболее известными из них, позволившими достичь благополучия человеческих ресурсов до настоящего времени, являются либеральная, социальная и азиатская.

Американская предпринимательская модель (либеральная) [116, с. 63-71, 76-85, 93-99] представлена в США и одобрена странами Латинской Америки (Чили). Ее характеризуют принципы инициативы и свободы, находящиеся в основе создания богатства, риск занимает особое место и интегрирован в предпринимательскую структуру. Развитая правовая система, рынки регулируются самостоятельно на основе свободной конкуренции, а государство имеет право вмешиваться в только в исключительных случаях. Олигополия и монополия в различных экономических секторах запрещены законом, налогообложение имеет сложную структуру. Развитый предпринимательский дух, основанный на научно-техническом прогрессе, – в основе существования мощных финансовых, банковских сетей. Государство и частный сектор инвестируют значительные средства в образование для подготовки и повышения квалификации работников, а также хранение и распределение знаний. Социальные услуги используются для предоставления наиболее обездоленной части населения, что означает увеличение неравенства.

Предпринимательские модели европейских стран (социальные предпринимательские модели) подразделяются на: модель акционерного капитализма, модель «социальной ответственности» и модель «социального дирижизма».

Акционерный капитализм (Великобритания) [117, с. 253-255] – модель основана на высокой доле государственного сектора, особенно в развитии науки и образования. Присутствует жесткая антимонопольная политика, которая стимулирует конкуренцию, доступ к кредитам. Значительно развит рынок ценных бумаг.

В модели «социальной ответственности» (Германия, Норвегия, Швеция) государственные предприятия особенно участвуют в области здравоохранения, образования и научных исследований, а частный сектор – в производстве всех видов товаров и услуг, следовательно, прибыль делит с обществом. Двигателем модели

выступают талант и предпринимательские способности. Высокий уровень инвестиций в странах увеличивает конкурентоспособность высоких технологий и укрепляет научно-технический потенциал, а также восприимчивость населения к инновациям. Государство субсидирует производство и оказывает помощь предпринимателям благодаря своей экспортной политике, ограничивая импорт в стране через протекционистские меры, но присутствует чрезмерная социализация экономики.

«Социальный дирижизм» (Франция) [117, с. 255-256] характеризует доминирование общественных инициатив над собственными, следовательно, государство играет главную роль. Оно решает, что производить, в каком количестве или объеме и является основным работодателем, который выполняет контракты и создает рабочие места, но присутствует чрезмерная социализация экономики. Модель основана на различных видах культуры и играет особую роль в социальном отношении. Правовая система очень развита, национальные предприятия являются привилегированными и доминирующими в предпринимательской структуре страны. Налогообложение является средством распределения богатства и представляет собой централизованное регулирование. Частный сектор играет важную роль в создании рабочих мест, поскольку именно он стимулирует конкуренцию, но рыночные механизмы представлены слабо. Из-за настороженного отношения населения к преуспевающему бизнесу, происходит торможение развития предпринимательской среды, что негативно влияет на позиции Франции.

Предпринимательские модели стран Азии представлены, в основном, патерналистской, социалистической и институциональной моделями.

В *патерналистской модели (Япония)* особое внимание уделено развитию сотрудников, их благосостоянию, квалификации, здоровью и благополучию детей. Творческие и инновационные способности в сочетании с культурой, традициями, менталитетом, предпринимательским духом являются двигателем этой модели. Коллективизм доминирует над индивидуализмом в японских компаниях, частный сектор контролирует производство и присутствует во всех сферах деятельности, работая по согласованию с государством, чтобы определять политику поощрения

экспорта. Эффективная социальная система играет важную роль для перераспределения доходов и поддержания высокой покупательной способности домашних хозяйств. Высокоразвитые образовательные системы и информационные технологии, мощные финансовые сети (финансовые рынки), особенно из-за социальных сбережений, позволяют модели быть эффективнее по сравнению с некоторыми странами Западной Европы.

Социалистическая предпринимательская модель Китая (Китай) [38, с. 130-145] обладает, с одной стороны, либеральной характеристикой, поскольку стимулирует инициативную деятельность, а с другой, социальной, так как поощряет совместное предпринимательство, основанное на культуре. Государство присутствует во всех секторах экономики и, особенно, в области страхования, инфраструктуры, здравоохранения, образования. Активное привлечение инвестиций в экономику богатыми людьми, приоритетное развитие новых технологий, стабильный курс валюты, предсказуемая экономическая политика и скоординированная ценовая политика в сферах экспорта и импорта позволяют увеличить экономический рост и развитие многих секторов деятельности. В модели существуют специальные фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, кредитно-гарантийные структуры, развитая государственная банковская система, что приводит к высокой норме накопления капитала. Также присутствует многочисленный и влиятельный средний класс с широким участием различных слоев населения в производственной деятельности, что способствует развитию укрепленных базовых отраслей (энергетика, транспорт, металлургия) и расширенной торговле.

Если патерналистская и социалистическая предпринимательская модель Китая являются хорошо развитыми и в них практически отсутствуют пробелы, то стоит отметить, что в данном регионе существует еще один вид модели – *институциональная предпринимательская модель* [116, с. 150-219], представленная Южной Кореей. Несмотря на ее закрытость, она играет важную роль для полного понимания азиатской модели предпринимательства. В ней характерными чертами выступают антимонопольная политика против семейно-кланового руководства чебо-

лей (крупных монополистических объединений), так как они затрудняют конкурентную деятельность свободного предпринимательства. Государство масштабно присутствует в экономике и бизнесе, поэтому существует процесс разгосударствления экономики. Страна достаточно закрыта от глобализации, но взаимодействует с развитыми странами со зрелой рыночной экономикой.

Российская предпринимательская модель (Россия) [58, с.34-35] основана на собственной инициативе. Человеческие ресурсы (образование и научные исследования) и использование природных ресурсов (газ, нефть, золото и т.д.) в ней являются производственными силами. Новые информационные технологии и коммуникации развиты, но слабо участвуют в производственном секторе страны. Несмотря на различные государственные инструменты, используемые для регулирования предпринимательских структур, включающие различные меры и механизмы, участвующие в их развитии, они еще оказывают излишнее давление на малый и средний бизнес. Финансовая среда развита, но финансово-кредитная политика государства не позволяет эффективно распределять денежные средства. Качество правовой среды, позволяющей развиваться предприятиям, низкое по сравнению с развитыми странами.

Модель предпринимательства стран Западной Африки (Западно-Африканская модель) [58, с. 36-37] зависит от исторических предпосылок, обусловленных колонизацией, в результате которой страны стали франкоязычными (Бенин, Буркина-Фасо, Сенегал) и англоязычными (Гана, Нигерия). Во франкоязычных странах государство вмешивается больше в экономику, когда в англоязычных - меньше. Основные средства производства и производительные силы, в основном, находятся под контролем государственного сектора. Неразвитый социальный сектор, товарно-денежные отношения, финансовые и страховые системы, низкий уровень предпринимательской культуры, высокая доля «теневоего» сектора, особенно во франкоязычных странах, находится в основе плохого распределения богатства, низкой покупательной способности общества, неразвитого частного предпринимательства. Большую долю занимает экспорт природных ресурсов и импорт готовой

продукции. Такая система не стимулирует конкурентную способность и поддерживает монополии. Высокий уровень низкоквалифицированного труда и применение силовых методов прямого вмешательства в производство «сверху» приводит к неразвитости трудовых отношений и отсутствию демократии.

На основе представленной информации сделан вывод о роли и значении предпринимательской модели, в целом, в экономике, и особенно, в развитии стран. Выявлено, что независимо от региона и ее эффективности во всем мире присутствует предпринимательский дух. В таких странах, как США и Япония, он возникает у населения и поддерживается государством, высококачественными институтами, надежными финансовой и образовательной сетями, тогда как существуют национальные экономики, в которых предпринимательская инициатива поддерживается государством, которое осуществляет систему стимулирующих мер для активного населения (Франция, Китай). В таких старопромышленных странах, как Германия и Великобритания, предпринимательская инициатива представляет собой устойчивое экономическое явление, целенаправленно поддерживаемое государством. В отличие от предыдущих стран, в модели стран Западной Африки предпринимательский дух слабо представлен среди населения и не поддерживается государствами, особенно во франкоязычных странах.

Таким образом, очевидно, что эффективная хозяйственная деятельность требует качественных и расширенных институтов (надежная финансовая система, высококачественная научная политика и др.), позволяющих стимулировать предпринимательский дух в обществе. Кроме того, если ориентироваться на предпринимательские модели США и европейских стран, заметно, что предпринимательская культура передается в них через образовательные институты, когда в странах Азии – через семью. Следовательно, на национальные модели предпринимательства могут влиять различные факторы, среди которых самые значимые – институциональные, социально-экономические, ментальные.

Что касается первого из них, то исследование о влиянии институтов на экономику всегда ставит различные экономические школы в конфронтацию между собой. Поэтому, для того, чтобы эффективно выделить институциональные факторы,

необходимо, в первую очередь, выяснить само определение. Для этого необходимо разделить его на два слова: «факторы» и «институциональные». Слово «фактор» определяется как составляющая, имеющая влияние на какие-либо процессы или результаты [181]. Это также элемент, который вносит свой вклад в результат или играет роль в возникновении различных явлений или исходов процесса [44]. Фактор производства является совокупностью элементов, участвующих в реализации производственных процессов [181]. Отсюда, под фактором понимается определитель (причина), который способствует достижению результата (последствие), имея как положительные, так и негативные влияния на что-либо. Под термином «институциональный» следует понимать все, что относится к институтам.

Термин «институт» имеет множество значений. В европейские языки он пришел из латинского: *institutum* – установление, устройство. В широком смысле институт – это совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений [56, с. 171]. По определению Д. Норта, институты – это правила игры, то есть то, что позволяет структурировать жизнь общества [55, с. 136-141]. Кроме того, он подчеркнул, что они бывают формальные (политические и экономические) и неформальные (культуры, обычаи, законы). Таким образом, под институциональными факторами понимаются формальные (связаны с политическими и экономическими институтами) и неформальные факторы (происходящие от социальных институтов (семья, церковь и т.д.)), которые представляют канал передачи традиций, культуры, обычаев из поколения в поколение. Другими словами, то, что препятствует институтам качественно влиять на эффективность предпринимательских структур. Из этого, независимо от уровня экономики страны, выделяются уровень бюрократии, коррупция, законы и власть, политические режимы и компетенции или квалификации лидеров, как основные институциональные факторы, влияющие на развитие предпринимательства.

Бюрократия является одним из основных институциональных факторов, ограничивающим развитие предпринимательства, поскольку она усложняет административные процедуры [61, с. 64-67]. Ее последствия при высоком уровне прояв-

ляются в длительности административных процедур, необходимости сдачи комплекта документов, состоящего из немалого количества деловых бумаг и времени, потраченного для их выполнения или получения какой-либо справки (разрешения, лицензии, сертификаты), а также стоимости оплаты за оказание услуг. Несмотря на то, что за последние годы было предпринято большое количество реформ для снижения уровня бюрократии, он продолжает оказывать существенное давление на предпринимательскую деятельность и является стимулом для усиления коррупции в этих странах. Тем не менее, важно отметить, что она является необходимым административным компонентом, поскольку обеспечивает порядок и оказывает ценное воздействие на функционирование и эффективность институтов, так как позволяет усиливать контроль и снизить мошенничества со стороны предпринимателей [50]. Но, как бы то ни было, для снижения степени давления на предпринимательскую деятельность, необходим постоянный контроль за ее уровнем и одновременно с этим улучшение способов и методов оказания административных услуг.

Коррупция является еще одним из важных институциональных факторов, который препятствует развитию предпринимательства во всех странах и оказывает серьезное воздействие на него. Несмотря на различные меры противодействия, которые принимались для ее уничтожения, она продолжает существовать и даже усиливаться в прямой зависимости с развитием общества.

Таблица 1.3. – Индекс коррупции (от 0 до 10) за период 2008-2012 гг.

Страна	Индекс коррупции (0-10).			
	2008	2010	2011	2012
Бенин	3,1	2,8	3,0	3,6
Буркина-Фасо	3,5	3,1	3	3,8
Сенегал	3,4	2,9	2,9	3,6
Гана	3,9	4,1	3,9	4,5
Нигерия	2,7	2,4	2,4	2,7
США	7,3	7,1	7,1	7,3
Франция	6,9	6,8	7,0	7,1
Россия	2,1	2,1	2,4	2,8
Китай	3,6	3,5	3,6	3,8

Источник: составлено автором на основе материалов 197 из списка использованной литературы и источников.

Таблица 1.3 наглядно демонстрирует, что уровень коррупции снизился практически во всех странах мира. Среди стран Западной Африки значительнее всего в Гане, но остается ниже среднего значения (находится в интервале от 0 до 10, где 0 говорит о высоком уровне коррупции в стране, 10 – о низком). Следовательно, от данного фактора невозможно полностью застраховаться, вследствие того, что он существует из-за традиций, обычаев, отношений людей в обществе, таким образом являясь социальным фактором. Например, азиатская модель говорит о коррупции, как о неотделимой части культуры и общества, когда африканская показывает, что двигателем данного институционального фактора является власть, обеспечивающая интересы узких олигархических групп [32, с.184-185]. Другими словами, коррупция еще является препятствием для развития и эффективности институтов, не только политических, экономических, но и культурных, социальных. В целом, она ограничивает развитие предпринимательства, поскольку не мотивирует население заниматься им и не дает возможности создавать конкурентную среду, а поощряет его рост в неформальном секторе. Это показывает, что она присутствует не только в частном секторе, но и на государственной службе.

Наблюдая модели коррупции в развитых странах [32, с. 184-185], можно отметить, что главным инструментом в борьбе с ней являются законы и культура (образование, воспитание), но, невзирая на это, она еще присутствует в них и требует постоянного мониторинга для сохранения низкого уровня. Таким образом, для снижения уровня коррупции необходимо не только полное изменение менталитета общества с помощью законов, образования, воспитания, но и постоянное улучшение механизмов воздействия против него, что потребует длительного времени, большого количества усилий самого населения и значительных инвестиций.

Законы являются инструментом общественного согласия. Без сомнения, они играют решающую роль в развитии предпринимательской деятельности, когда позволяют достигать общих целей народа и в то же время защищают индивидуальные интересы, то есть когда позволяют установить порядок в хозяйственной деятельности общества. Это говорит о том, что законодательные акты обязаны служить

народу и быть хорошо понятными и использованными каждым человеком в соответствии с нахождением его интересов. В противном случае они становятся неэффективными, а власть некомпетентной, что является отрицательным институциональным фактором не только для развития предпринимательской деятельности, но и экономики в целом. В странах Западной Африки именно такая ситуация находится в основе низкого доверия и гарантий к правовой среде. Очевидно, что в большинстве из них отсутствуют достаточные законы и регламенты, обеспечивающие соблюдение правил внутренними органами страны. К этому добавляется неумение большого количества населения использовать правовую базу (не только предпринимателями, но и властью). Таким образом, они не знают о своих правах и выгодах, которые могут получить при соблюдении правил или о санкциях, которые будут нести в случае несоблюдения законов. В таком случае невозможно принимать жесткие санкции против массы людей, что поощряет отсутствие порядка и представляет реальный тормоз для развития предпринимательства [61, с. 65]. Поэтому, постоянные обновления правовых баз и обучение населения и власти (правовые органы, органы безопасности) к их использованию, является основным и необходимым условием для усиления эффективности институтов в этих странах, и, как следствие, увеличения результативности и рентабельности предпринимательства. Именно так юридические системы смогут вызвать доверие населения и стимулировать предпринимательский дух в странах Западной Африки, обеспечить гарантии и свободный доступ к ресурсам без ущерба, то есть восстановить справедливость, что будет положительно влиять на развитие предпринимательской деятельности.

Эффективность институтов в значительной степени зависит от государственных режимов, находящихся в основе принятия различных политических решений в каком-либо обществе, которые играют очень важную роль в экономическом развитии, как показал Р. Коуз в своей работе. Демократический режим (устройство) положительно влияет на процветание экономики в развитых странах, поскольку он позволяет существовать свободному хозяйствованию, основанному на частной собственности и имеющему весомое значение в эволюции предпринимательства

[20, с.483-485]. Несмотря на то, что с 90-х гг. в большинстве стран Западной Африки существовал именно этот тип режима, развитие экономики не принесло ожидаемых результатов. Это показывает, что одного данного условия недостаточно для прогресса предпринимательской деятельности, то есть необходимо, чтобы лидеры играли первостепенную роль в определении целей, которых необходимо добиться для улучшения уровня жизни населения и развития предпринимательской деятельности и в таком случае, их квалификация будет иметь принципиальное значение для ее развития.

В развитых странах компетентность, опыт, способности, экспертизы вместе с научными исследованиями являются ключевыми факторами, которые помогают выбрать лидеров и оценить их результаты, а также позволяют ответить на вопрос – необходимо ли их переизбрать на следующий срок. Ситуация такова, потому что именно они задействованы в улучшении организации и управления ресурсами, необходимых институтам для развития и выполнения экономических, политических, социальных и культурных функций. Их некомпетентность в принятии качественных и эффективных решений является одним из факторов, поддерживающим развитие бюрократии и коррупции и ограничивающим эволюцию предпринимательства. Одним из наиболее часто встречающихся негативных примеров, которого невозможно избежать, особенно в странах Западной Африки, является фаворитизм по отношению к какой-либо социальной группе или партии [32, с. 23]. В этом регионе, а также в развивающихся странах, данное явление вместе с мошенничеством и коррупцией преобладает над экспертизами и профессионализмом, что не позволяет создавать справедливую среду для развития предпринимательства. Также в качестве примера может служить неэффективная социальная система или полное ее отсутствие в большинстве стран Западной Африки, что говорит о низком и некачественном развитии системы распределения ресурсов, являющейся институциональным фактором, поскольку она влияет на экономику в целом и что может приводить к политической нестабильности, гражданским войнам и другим негативным социально-экономическим последствиям.

Иными словами, не только демократические режимы находятся в основе неразвитого предпринимательства или экономического состояния стран, но и отсутствие рациональности в принятии решений лидерами, вследствие неумения использовать информацию и научные инструменты. Так, непрофессионализм руководителей и низкий уровень использования науки являются источником неэффективности принимаемых решений по улучшению предпринимательской среды. Это только умножает барьеры для развития предпринимательства и делает институты менее эффективными. На основе этого, можно выделить формальные институциональные факторы, как определители, имеющих существенное влияние на предпринимательскую деятельность, особенно в странах Западной Африки. Тем не менее, необходимо уделить особое внимание неформальным институтам, поскольку именно они формируют лидеров, строящих и управляющих эффективными экономическими системами, от которых зависит качество работы формальных.

Помимо институциональных факторов, на предпринимательство оказывают давление и социально-экономические. Они остаются самым серьезным аргументом, способным оказывать как положительное, так и негативное влияние на достижение устойчивого экономического роста. Данный вид факторов включает такие социальные явления, как текучесть рабочей силы, сверхурочную работу, незаконное совместительство, работу не по специальности, а также частнособственнические настроения и анархические действия отдельных людей в противовес социалистической законности. Следовательно, под ними понимается совокупность явлений, связанных с обществом, способных иметь положительные или отрицательные влияния на развитие экономики и, в частности, на предпринимательство. К ним относятся: уровни неграмотности, безработицы, преступности, рост населения, здравоохранение, состояние социальной инфраструктуры, которые рассмотрены в дальнейшей части работы.

Если для Жана Батиста Сэя предприниматель должен обладать способностью управлять своей деятельностью, для Й. А. Шумпетера он должен уметь комбинировать факторы производства, то есть быть креативным и инновационным, тогда занятие предпринимательской деятельностью означает обладание минимальным

уровнем образования. Другими словами, высокий уровень неграмотности населения, без различия пола и возраста и независимо от страны, является препятствием для ее развития, так как для того, чтобы эффективно заниматься ею, требуются, как минимум умения читать, писать и считать, без которых невозможно управлять и организовать. В развивающихся странах менее 10% населения было неграмотным уже в 2006 году, например, в Бразилии, в то время, как в странах Западной Африки эта цифра ниже 30% только в Гане (28% в 2010 г.), а в остальных странах превышает 40%, например, в Нигерии этот уровень составляет 49% (2009 г.), в Сенегале 48% (2011 г.) [158]. Отсюда, очевидно, что высокий уровень неграмотности продолжает ограничивать развитие предпринимательства в странах Западной Африки в настоящее время. Эта ситуация также показывает, что необходимо больше инвестировать в образование для увеличения количества качественных предпринимателей в обществе [103, с. 40-41]. В противном случае она будет продолжать иметь негативное влияние на решения и поведение экономических субъектов и не позволит создавать качественные знания у населения, снижая его потенциал в инновационной сфере.

Уровень безработицы является очень важным социальным фактором, который зависит от эффективности социальной политики государства и может оказывать серьёзное давление на занятие предпринимательской деятельностью. На самом деле, ее высокий уровень приводит к низкой заработной плате, следовательно, уменьшению потребления, сбережений, инвестиций. Другими словами, у населения не будет возможности потреблять то, что произведено или начать предпринимать, поскольку будет отсутствовать начальный капитал, что послужит причиной увеличения уровня бедности. В обратном случае, когда уровень безработицы будет низкий, это приведет к увеличению заработной платы, что означает создание богатства в стране и стимулирует занятие предпринимательской деятельностью. Состояние таких стран, как Греция, Испания и Италия после кризиса 2008 года является доказательством того, что высокий уровень безработицы выступает препятствием для развития не только предпринимательства, но и экономики в целом. В

настоящее время в некоторых странах Западной Африки он ниже 5% (Бенин, Буркина-Фасо, Гана), когда в других (Нигерия, Сенегал) он находится в пределах 5-10% с 2005 по 2013 гг. [158].

В развитых странах, где низкий уровень безработицы и высокие доходы, уровень преступности незначительный, поскольку у населения есть с помощью чего удовлетворять свои потребности. В развивающихся странах, особенно в странах Западной Африки, несмотря на то, что трудно определить ее конкретный уровень, можно предположить, что он не низкий, если основываться на уровне безработицы, который имеет высокое значение, приросте бедности, неравенстве в распределении доходов, что не стимулирует развитие предпринимательской деятельности, особенно в легальных условиях. Отсюда, следует, что независимо от страны, высокий уровень преступности создает опасную среду для занятия предпринимательством, поскольку не поощряет, например, соблюдать правила и законы, не стимулирует инвестиции, особенно иностранные, ограничивая, таким образом, умножение доходов для улучшения уровня жизни населения.

Качество системы здравоохранения является социально-экономическим фактором, обуславливающим предпринимательские ресурсы, так как состояние здоровья населения является ключевым показателем для повышения экономического роста страны. Качественная система позволяет не только накапливать различные виды знаний, опыта и капитала [103, с. 20-21], но и обеспечить высокую продолжительность жизни населения, что гарантирует их передачу из поколения в поколение. Например, в развитых странах ее уровень высокий и составляет 80 лет, когда в странах Западной Африки около 55 лет [158]. Кроме того, из 1000 детей количество мертвых составляет 90, когда в развивающихся странах – 33, а в развитых – 5 [158]. Следовательно, незначительная эффективность социальной системы здравоохранения приводит к высокому уровню смертности, то есть к потере знаний и опыта, что замедляет накопление капитала. Другими словами, качество человеческих ресурсов зависит от качественной системы здравоохранения. Отсюда, важно

подчеркнуть, что низкокачественное состояние здравоохранения в странах Западной Африки останавливает динамику развития предпринимательства и может привести к дефициту в хранении и передаче знаний в длительном периоде.

Фактор уровня роста населения выступает в качестве препятствия для развития предпринимательства, когда рост населения превышает рост ВВП в стране в течение нескольких периодов подряд и в обратном случае наоборот [74, с. 284]. В развитых и некоторых развивающихся странах (Китай) рост населения сокращается, когда в странах Западной Африки он увеличивается и составляет не менее 2,5% ежегодно, с 2005 года, что ниже уровня роста ВВП, равного 3-5%, в странах этого региона за те же периоды [158]. Тем не менее, следует отметить, что он продолжает представлять угрозу не только для дальнейшего развития предпринимательской деятельности, но и, в целом, для экономик этого региона, если качество человеческих ресурсов остается низким.

Развитие предпринимательства зависит от степени распределения доходов, поскольку благодаря этому обездоленная часть общества может получить доход, который может использовать для удовлетворения своих потребностей, то есть потребления произведенных товаров. Следовательно, будет наблюдаться снижение уровня бедности и появление новых предприятий. Другими словами, высокая степень распределения доходов позволяет уменьшить социальные проблемы, создать привлекательные условия для стимулирования инициативной деятельности. Но если основываться на индексе распределения доходов, который оценивается в пределах 0-1, заметно, что оно является серьезной проблемой по всему миру, поскольку ниже 0,5 в большинстве стран. В некоторых странах Западной Африки данный индекс ниже 0,4 (Бенин, Буркина-Фасо), когда в других (Нигерия – 2007, Гана – 2011, Сенегал – 2012) он больше 0,4, а в некоторых развитых странах он ниже 0,5 (США – 2010, Франция – 2011). Уровень бедности населения в странах Западной Африки составляет еще более 35% в большинстве из них, что является доказательством этой ситуации. Следовательно, приводя к увеличению разрыву между бедным и богатым населением и ограничивая желание население заниматься предпринимательской деятельностью.

Для развития предпринимательства общество должно иметь доступ к необходимой инфраструктуре, без которой желания предпринимателей будут ограничены, так как они не смогут развиваться в некоторых секторах экономики. Например, низкий уровень транспортной инфраструктуры ограничивает развитие логистики и качества дорожного покрытия, низкий уровень энергетической инфраструктуры – использование производственного оборудования, низкий уровень образовательной инфраструктуры – развитие человеческих ресурсов, низкое развитие банковской и финансовой инфраструктуры ограничивает доступ к финансовым ресурсам – кредитам для предприятий. Отсюда, низкие инвестиции в инфраструктуру ограничивают развитие не только предпринимательства, но и экономики, в целом, и не стимулируют развитие предпринимательского духа в обществе. В развивающихся странах, особенно в странах Западной Африки, социальная инфраструктура является особым препятствием для развития предпринимательской деятельности.

Но, безусловно, помимо экономических и социальных факторов, на предпринимательство значительное давление оказывают ментальные факторы. Под ними автор понимает совокупность национального мышления, находящуюся в центре жизни общества и способного оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на его развитие. История экономического развития показала, что неформальные институты (семья, церковь) сыграли очень важную роль в ее формировании. Они не только повлияли на поведение населения, но и полностью изменили менталитет хозяйственных субъектов, что позволило больше воспитать предпринимательский дух внутри экономики развитых стран. Неформальные институты используют культуру и традиции для передачи таких ценностей, как труд, научные исследования, законы. Церковь является значимой составляющей в накоплении капитала и формировании морального поведения людей в странах Западной Европы. Она также оказывала помощь в создании гражданского кодекса и развитии законов. Другими словами, культура – это существенный двигатель для всей деятельности общества, особенно образования, поскольку она позволяет увеличивать ресурсы, необходимые для развития любого общества. Под менталитетом необходимо понимать психическое состояние человеческих ресурсов в обществе. Он важен для их

развития, поскольку находится в основе наших убеждений, ценностей, суждений, страхов и т.д. Таким образом, ментальные факторы зависят в большинстве случаев от качества неформальных институтов и культуры. Семья, образовательные учреждения имеют первостепенное значение в развитии культуры, формировании качественного менталитета, оказывая положительное влияние на предпринимательскую деятельность и экономику в целом, которая, в свою очередь, будет позволять удовлетворять потребности общества.

Таким образом, менталитет является совокупностью психических детерминантов, которые могут влиять на состояние человека и на его деятельность [112, с. 105-107]. Как основные ментальные факторы выделяются: стремления (желания и решимость), убеждения (вера, уверенность в себе), внимательность (бдительность, предвидение), сосредоточение (дисциплина, психическое здоровье) и знания (управление и контроль).

Стремления или желания государства и власти являются ментальными факторами, без которых невозможно развивать предпринимательство, так как они участвуют в его развитии. Стремление чрезвычайно приводит к развитию ума и определяется, как действие или акт доведения своих желаний до идеала. Поэтому для развития предпринимательской деятельности необходимо позволить каждому человеку определить и найти его интересы. Невозможно это сделать без свободы духа, который определяет действия людей и его развитие зависит от уровня свободы предпринимателей. Например, идея создавать предприятие или развивать его приходит от стремления реализовать свои мечты или достигнуть идеала (стать богатым или известным). Тем не менее, желание или воля необходимы для этого, но не достаточны для достижения успеха в осуществлении предпринимательской деятельности. К этому следует добавить усилия, поскольку они стимулируют человека находить все, что нужно для превращения желаний в идеал.

История африканских стран (работоторговля, колонизация и т.д.) препятствовала и продолжает препятствовать свободе ума, так как приостанавливает развитие предпринимательства длительное время. Кроме того, система образования досталась в наследство от колониализма и до сих пор находится в основе того, что очень

мало людей, особенно молодых, имеют желание начать новый бизнес в странах Западной Африки, особенно во франкоязычных, потому что она не позволяет им идентифицировать идеалы или мечты, к которым необходимо стремиться. Предпринимательская деятельность стала ментальным принуждением или обязательством для того, чтобы удовлетворить первичные необходимые нужды. В результате, для большинства населения устремления ориентированы на поиск работы в государственном секторе с целью достижения стабильной зарплаты и пожизненных гарантий, несмотря на последствия кризиса 80-х гг. в большинстве этих стран. В данном контексте следует сказать, что отсутствие идеала является одним из элементов, который снижает эффективность психических факторов, то есть устремлением, оказывающим серьезное влияние на развитие предпринимательства в странах Западной Африки.

Убеждения власти или вера в себя являются также важными ментальными факторами, способствующими развитию предпринимательства. Убеждение объясняется как уверенность или вера во что-то [112, с. 192-193]. В Европе, например, это вера в Бога и надежда, что доступ на небеса привел их к настойчивости или напряженной работе и накоплению капитала. В Соединенных Штатах Америки вера в бога и уверенность в себе и своих силах сыграли решающую роль в развитии предпринимательства. В Японии вера в свои традиции, культуру и семью, которые заключаются, прежде всего, в ответственности и жертвенности отца, играют главную роль в ее развитии. Таким образом, вера в себя или во что-то сильное (неформальные институты) является стимулирующим фактором, который способствует развитию предпринимательства.

Помимо восхищения, как главной составляющей работы, существуют взаимопомощь, ответственность и чувство самопожертвования. Именно это может делать убеждение сильным оружием, которое предоставляет реальную силу предпринимателям. При его отсутствии появляются сомнения и страх [117, с. 88], что делает трудным принятие решений, ограничивая принятие рисков. Оно помогает убедить и завоевать доверие всех в случае успеха и должно быть использовано, чтобы стимулировать предпринимательский дух в стране. В странах Западной Африки

национальные ценности до конца не соблюдают: предприниматели и государство часто находятся в разногласии с ними, что не позволяет создать необходимую модель предпринимательства, ориентированную на национальные ценности.

Внимательность имеет решающее значение для ограничения или предотвращения воздействия некоторых действий по предпринимательской деятельности. Это способность наблюдать и слышать, без которой предприниматели не могут действовать, с целью предотвращения или ограничения ущерба от своих действий. Внимательность позволяет идентифицировать интересы и использовать различные возможности, которые могут привести к созданию новых продуктов или рынков, когда бдительность позволяет предвидеть события, такие как социальные проблемы (дискриминации или исключения), которые могут повлиять на ум и иметь негативное воздействие на предпринимательскую деятельность. Поэтому внимание должно уделяться не только управлению предпринимательским процессом, но и отношениям между различными элементами, участвующими в его развитии [117, с. 66-69]. Вполне возможно, это внутренние отношения между сотрудниками компании и руководителями и внешние – между компаниями, поставщиками и клиентами, которые могут вызвать убытки в развитии своей деятельности. Внимательность к ним или удовлетворение сотрудников сохраняет не только уверенность, но и приводит к частому использованию. Она является ментальным фактором, позволяющим завоевать доверие, и представляет сильное оружие, которое может быть использовано для увеличения производства и потребления. Не строгость использования единицы измерения в исполнении определенных видов деятельности или прибыльности предотвращает создание добавленной стоимости. Незнание реализации риска или отсутствие системы управления рисками приводят к значительным потерям для многих компаний, особенно небольших.

Концентрация является очень важным психическим фактором в принятии решений и рисков. Предпринимательская деятельность, будучи очень рискованной, а также принятие управленческих решений обязательно требует концентрации: либо самостоятельной, либо партнерской. Она определяется как применение интеллек-

туальных усилий, воздействующих на какой-либо объект. Эти усилия могут существовать и быть эффективными тогда, когда есть дисциплина и отличное состояние психического здоровья. На самом деле, дисциплина помогает обеспечить предпринимательству порядок рассуждений, то есть способность выяснить каждую ситуацию. Следовательно, дисциплина и хорошее психическое здоровье обязательны для того, чтобы принимать правильные и эффективные решения, которые могут привести к развитию деятельности. Отсюда, концентрация очень важна, поскольку позволяет предпринимателю бороться со страхом (увольнения или безработицы) и стрессом, связанным с экологическими условиями работы. Мотивация способствует концентрации, учитывая, что награда за труд (при применении качественных усилий) способствует получению хороших результатов. Отсутствие дисциплины, в свою очередь, приводит к отсутствию концентрации и препятствует развитию предпринимательской деятельности. Тем не менее, следует отметить, что в развитых странах чрезмерное использование мозга сильно влияет на психическое здоровье населения и увеличивает количество психологических центров для лечения и помощи.

Знания являются незаменимым фактором для организации и рационального использования психических факторов. Они представляют очень важный ментальный фактор, который значительно влияет на все действия человека, и определяются как факт понимания ценностей или значение чего-либо. Знать – это возможность использовать и практиковать что-то или быть в состоянии это сделать. Знания (мозг) являются ментальным фактором, который помогает организовать, управлять и развивать другие психические факторы и ориентировать их на идеал. Таким образом, развитие предпринимательства невозможно без их диверсификации и умножения. Необходимо напомнить, что только это в основе того, что мы знаем, и способности населения преобразовывать другие знания [112, с. 76-77]. Их отсутствие у предпринимателей остаются проблемой, приводящей к слабому развитию ума. Таким образом, недостаточные знания предпринимателей являются ментальным препятствием для развития их деятельности, поскольку вызывают у человека эмоции (стыд, страх, нежелание), приводящие к ограничению ментального развития.

Другими словами, развитие предпринимательства прячет под собой значительное количество качественных знаний в различных областях. Они передаются и улучшаются из поколения в поколение, благодаря культуре, традициям, обычаям и другим ментальным факторам. В странах Западной Африки знания существуют, но остаются малополезными и не направлены для развития различных областей. В развитых странах это было решено через создание университетов, коммуникационных центров, социальных сайтов, что в основе информационного общества, в котором они находятся.

1.3. Формы и основные направления предпринимательства в условиях информационного общества.

В текущем контексте развития предпринимательства невозможно говорить о его формах и тем более направлениях в «информационном обществе», не пытаясь понять значения терминов «формы предпринимательства» и «информационное общество».

Слова «форма» определяется как различные аспекты, которые могут принимать определенную позицию или представлять ее. Его также можно еще понять, как структуру или конфигурацию чего-либо, или состояние, в котором представляется что-то [171]. Слово «предпринимательство» определяется как деятельность, состоящая в создании или восстановлении компании. Следовательно, термин «формы предпринимательства» воспринимается как различные аспекты, которые могут принимать формы создания или возобновления бизнеса, либо как различные структуры или конфигурации рискованной и прибыльной хозяйственной деятельности, которые возможно идентифицировать.

Определение «информационное общество» появилось в 60-х гг. и впервые было использовано в научной работе по информационной отрасли в США Фрицем Махлупом (1962 г.) [69]. Что объясняет и то, почему такое общество было впервые создано именно там. С тех пор, другими синонимами для данного термина стали «постиндустриальное общество» (М. Маклюэн, Д. Белл) или «общество знаний»

(Питер Друкер, Р.Хатчинс и (1968) и Торстен Хусена). Они используются для объяснения различных изменений в культуре, общественных отношениях и формах организации производства, которые произошли с тех пор, когда появились компьютеры и информационные технологии. Термин «информационное общество», которое для М. Маклюэна означало «постиндустриальное общество», определяется как общество, имеющее в качестве основного процесса производство информации и коммуникации. По мнению Д. Белла, это «новое общество», для которого информация является наиболее важным ресурсом [19, с. 330–342]. Й. Масуда поддерживал эту точку зрения в своей работе и дополнил ее тем, что его фундаментом будут выступать компьютерные технологии, в центре которых должны находиться наиболее важные ресурсы (интеллектуальное производство) [110, с. 31]. Таким образом, по мнению этих авторов, «информационное общество» является обществом, в центре которого находятся информационные компьютерные технологии (ИКТ), позволяющие производить информацию, считавшуюся самым важным ресурсом, необходимым для создания благоприятных условий для хозяйственной деятельности. В этом обществе сектор информации является новой областью, которая находится, в целом, в сердце общества.

По мнению Питера Друкера, Р. Хатчинса (1968) и Торстена Хусена, «информационное общество» или «постиндустриальное общество» означало «общество знаний», определяющееся как общество, основанное на умениях и знаниях, а не только на информации. Для них, она является результатом, получаемом от обработки данных, благодаря знаниям, и для умножения знаний, позволяющих улучшить принятие решений в производственной деятельности.

Отсюда, можно выделить 2 основные характерные черты для информационного общества – знания и ИКТ, находящиеся в основе принятия решений предпринимателей и позволяющие усиливать интеллектуальный потенциал хозяйственных субъектов. Чтобы точнее определить формы предпринимательства в «информационном обществе», необходимо рассмотреть основные черты ранних видов обществ, то есть доиндустриального и индустриального [55, с. 142-143] (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Основные черты предпринимательства в разных типах общества.

Критерий	Основные черты предпринимательства в разных типах общества		
	Доиндустриальное	Индустриальное	Постиндустриальное
Масштаб производства	Локальный (Низкий)	Национальный (Высокий)	Международный (Очень высокий)
Вид деятельности	Торговля, сельское хозяйство	Мануфактурное производство	Консалтинговая, образовательная деятельность
Должность предпринимателя	Купец, торговец, продавец	Промышленник	Консультант, финансист
Форма организации	Индивидуальная	Индивидуальная/ Коллективная	Индивидуальная/ Коллективная
Способ производства	Ручное производство	Машинное производство	Информационное производство

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Для «доиндустриального общества» (первый вид общества) характерно низкое производство, потому что все создавалось вручную, и предпринимательская деятельность развивалась в торговле, сельском хозяйстве (сельское хозяйство, животноводство и рыболовство) и финансовой деятельности (ссуда). Индивидуальный бизнес был самой распространенной формой организации, и предприниматель являлся купцом, торговцем или продавцом.

Умножение прибыли и инвестиции в научный прогресс привели к увеличению новых возможностей и рынков, что послужило источником зарождения промышленного предпринимательства. Это явилось переходом ко второму виду общества («индустриальное общество»), для которого было характерно массовое производство, благодаря научно-технической революции, приведшей к производству более эффективного и надежного оборудования. То есть использование в производстве оборудования и машин стало происходить чаще, умножая промышленное производство товаров. Отсюда, машины стали новым фактором производства, который гарантировал продуктивность и прибыль предпринимателей. Таким образом, они стали находиться в большей степени в сфере производства, что стимулировало развитие различных экономических сообществ. Другими словами, организация предпринимательской деятельности стала в большей степени совместной, нежели индивидуальной, что привело к значительным прибылям предпринимателей.

Именно стремление к получению большей прибыли привело к созданию первых компьютеров, ставших инструментом производства информации, являющейся ядром информационного общества. Данная ситуация дала начало появлению новых форм деятельности, таких, как страхование, консалтинг, франчайзинг. Производственный сектор информационных технологий становится основой всех других секторов хозяйственной деятельности, и он растет еще быстрее в секторе услуг, занимающем все большее значение в отечественной продукции в развитых странах. Предприниматели поменяли свой статус и стали инновационными менеджерами, присутствующими во всех секторах деятельности экономики. На основе этого, можно сделать вывод о том, что в информационном обществе формы предпринимательства зависят от многих критериев, в числе которых: виды деятельности предприятия, формы организации деятельности, процесс создания предприятия, правовой статус предприятий, вид собственности (таблица 1.5).

Таблица 1.5. – Формы предпринимательства в информационном обществе.

Формы предпринимательства в информационном обществе					
Вид деятельности предприятия	Процесс открытия предприятия		Юридический статус предприятия	Форма организации деятельности	Вид собственности
Коммерческая	Создание	бизнес с нуля	Формальное предпринимательство	Индивидуальное предпринимательство	Частное предпринимательство
Некоммерческая		спин-офф бизнес			
Производственная		внутренний бизнес	Неформальное предпринимательство		
Финансовая	Приобретение	готовый бизнес		Коллективное предпринимательство	
Консалтинговая		бизнес по программе франчайзинга	Теневое предпринимательство		Частно-общественное предпринимательство

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Далее проанализированы все формы в отдельности. В зависимости от вида деятельности предприятия, формы предпринимательства подразделяются на: коммерческие, некоммерческие (социальные), производственные, финансовые и консалтинговые.

✓ Коммерческое предпринимательство – это вид деятельности, основанный на купле-продаже, которым занимаются торговцы с целью получения максимальной прибыли в краткосрочном периоде [85, с. 139-140]. Их главная задача в этом случае состоит в нахождении новых рынков сбыта для распределения или потребления уже существующих продуктов и услуг. К данной форме предпринимательства относятся следующие виды экономической деятельности: сельское хозяйство, транспорт и связь, строительство, гостиничный бизнес, обрабатывающее производство и добыча полезных ископаемых.

✓ Некоммерческое или социальное предпринимательство – это одна из форм социальной деятельности, целью которой не является получение прибыли, либо получение ее в долгосрочном периоде [57, с. 10]. Функция предпринимателя в этом случае заключается в удовлетворении социального спроса. Его успех будет зависеть от его отношения к обществу. Развитие этого вида предпринимательства дает толчок другим секторам экономики, в том числе и самым рентабельным, позволяющим поддерживать устойчивое развитие.

✓ Производственное предпринимательство – это форма предпринимательства, которая заключается в массовом производстве потребительской продукции (мясо, шоколад и другие) или непотребительских материальных (производство компьютеров, телефонов, бытовой техники и оборудования) и нематериальных (информация) товаров [119, с. 66-70]. Его организация требует весомых затрат и от него зависит увеличение экономического роста страны и уровень развития общества. Основная задача предпринимателя заключается в эффективной организации производства, без которой невозможно максимизировать прибыль [119, с. 130]. Производственное предпринимательство включает в себя инновационную, научно-техническую и информационную деятельность. Именно инновационная деятельность находится в центре данной формы и остается важным фактором ее развития, так как заключается в поиске новых технологий и методов, от которых зависит прибыль, а также во внедрении инноваций в обществе [13, с. 14]. Ее главная особенность заключается в создании и реализации новых идей в различных сферах предпринимательской деятельности.

✓ Финансовая предпринимательская деятельность очень рискованна и прибыль или убыток от нее пропорционален уровню риска. В данной форме товаром и услугой являются деньги, а прибыль предпринимателя приходит от ссудного процента, получаемого благодаря его различным манипуляциям [28, с. 36-41]. Финансовое предпринимательство может быть независимым от других, но остается в центре развития различных видов предпринимательства. Бизнес-ангелы, венчурные предприятия, коммерческие банки и другие инвесторы являются примерами финансового предпринимательства. Финансовые предприниматели или инвесторы максимизируют свою прибыль, благодаря эмиссии или продаже финансовых активов и обязательств непосредственно на биржевых рынках или за счет финансирования выгодных проектов.

✓ Консалтинговое предпринимательство – это современное направление деятельности, в котором роль предпринимателя заключается в предоставлении форм помощи и консультаций относительно управления, а также в информировании начинающих предпринимателей для устранения неопределенностей и потенциальных рисков, связанных с их бизнесом [119, с.52]. Они могут быть как в виде длительного процесса (разработка и применение наиболее подходящего проекта), так и разовой помощи. Методы консультирования, с помощью которых осуществляется информационная поддержка, также могут быть различны, например, экспертное, процессное, обучающее и их комбинация. Эта форма предпринимательства зависит от того, как развивается информационный сектор. В развивающихся странах, и особенно в Западной Африке, консалтинговое предпринимательство мало разработано из-за ограниченного доступа к информации. Зная, что последняя имеет решающее значение для принятия решений предпринимателями, развитие этого вида деятельности должно привести к эффективности предпринимательства в данных странах.

По отношению к процессу открытия предприятия формы предпринимательской деятельности делятся на создание бизнеса и приобретение бизнеса. В первом случае предприниматель вкладывает собственные средства в продвижение и раз-

витие своего бизнеса, во втором пользуется уже созданными и имеющими признанный характер средствами, инфраструктурой и возможностями. Создание бизнеса выступает в трех формах: создание с нуля, создание спин-офф бизнеса и создание внутреннего бизнеса, приобретение, в свою очередь, подразделяется на: покупку готового бизнеса и приобретение бизнеса по программе франчайзинга.

✓ Создание спин-офф бизнеса – это процесс, через который на базе крупного исследовательского центра или корпорации создается небольшая инновационная фирма для реализации достижений научно-технического прогресса, разработанных на крупных проектах (военные разработки, космические программы и т.д.) [33, с. 120]. Сотрудники в ней продолжают работать в пользу главного предприятия и получают различную помощь, в том числе в виде информации или бесплатных консультаций, позволяющих им легко осуществлять свою деятельность, минимизируя риски, связанные с созданием бизнеса с нуля.

✓ Создание внутреннего бизнеса (внутреннее предпринимательство) – это явление или процесс, при котором материнская компания (большой бизнес) рождает новый бизнес (дочь). Последняя может быть либо связана с большим предприятием, либо развиваться независимо от нее (ответвление) [113, с. 8-11]. Если новая компания отделяется от материнской, акционеры основной компании являются также ее акционерами, но от дочерней компании в прямой форме дивиденды не получают.

✓ Покупка готового бизнеса – это процесс, характеризующийся приобретением готовой и отлаженной схемы работы в различных отраслях экономической деятельности, а также активов, приносящих прибыль их хозяину от хозяйственной деятельности [163]. Данная форма обусловлена, в частности, переходом бизнеса в свое прежнее состояние, при котором он становится способным выполнять свои функции, с одновременным изменением отдельных структурно-функциональных связей или элементов. Главная задача предпринимателя в данной форме заключается в поиске и нахождении достоверной информации, без которой он испытывает значительные потери.

✓ Создание бизнеса по программе франчайзинга – это взаимодействие малого и крупного предпринимательства, при котором обе стороны соблюдают условия: одна передает права на свою марку, технологии, ноу-хау, а вторая развивает их и выплачивает ежегодный роялти. Данная форма бизнеса отличается от других из-за содержания и процессов ее реализации, например, в том, что компания принадлежит предпринимателю (франчайзи), но технологии, ноу-хау, умения, материалы, оборудование приходят со стороны франчайзера [34, с. 78-86]. Следовательно, первый не нуждается в значительных финансировании или инвестициях и осуществляет только продвижение товарного знака франчайзера, а также переводит определенную часть своей прибыли для выплаты ему дивидендов. Иными словами, задача предпринимателя в данном виде деятельности заключается в сохранении и улучшении имиджа основного предприятия, что является главным условием для осуществления франчайзинговой программы. Наиболее популярными из которых являются торговые марки McDonadls, Subway, Stardogs, KFC. В настоящее время эта форма бизнеса развивается и распространяется на другие сектора деятельности, например, гостиничный и телекоммуникационный (компания «Связной»).

По правовому статусу формы предпринимательской деятельности делятся на формальное и неформальное предпринимательство.

✓ Формальное предпринимательство является формой прибыльной деятельности, осуществляемой в соответствии с правовыми нормами, установленными в стране [11, с. 149]. Эти организации (компании или отрасли) признаются юридическими институтами, и предприниматели могут воспользоваться своими правами и получить различные виды поддержки. Формальность компаний отличается от одной страны к другой, но определенное количество процедур для их официального признания является обязательным. В странах Западной Африки их число составляет, в среднем, 7, а в развитых странах, в среднем, 4. Эта форма позволяет увеличивать количество рабочих мест, что позволяет улучшить уровень жизни населения.

✓ Неформальное предпринимательство относится к видам прибыльной деятельности предприятий, часто осуществляемой без учета правил и законов, регулирующих экономическую жизнь общества. Стоит отметить тот факт, что впервые понятие «неформальности» ввел К. Харт в 60-х гг. в Аккре – столице Ганы [138, с. 61-90]. Данная форма предпринимательства является одной из составных частей теневой экономики, которая присутствует во всех странах. Цель предпринимателя, занятого в неформальном секторе, заключается в максимизации своей прибыли и низкой степени участия в жизни общества. Можно сказать, что это другая форма рабства. Практика показывает, что данная форма зарождается и развивается, когда существует некачественная организация общества, поскольку законы не развиты.

По форме организации предпринимательство может быть двух видов: индивидуальное и коллективное.

✓ Индивидуальное предпринимательство осуществляет единоличный собственник имущества, которое является неотделимым от принадлежащих ему источников. Предприниматель в таком случае несет полную ответственность по рискам и в случае их появления оно может быть использовано для оплаты долгов [119, с. 16]. Успех предпринимателя и его прибыль в таком случае зависит от профессионализма, специализации, таланта, умений и навыков в управлении.

✓ Коллективное предпринимательство (экономические сообщества и партнерства) относится к форме предпринимательской деятельности, при которой работники являются главным элементом для принятия решений. Ее можно разделить на две группы, а именно партнерство (кооперативная деятельность) и групповые экономические интересы (экономические сообщества). Принятие решений по поводу управления предприятием может быть не единогласным, и выбор третьего лица будет сделан только советом директоров [34, с. 27]. В случае партнерства или кооператива, управление зависит от совета директоров и формирования капитала в них. Права и дивиденды – от доли капитала, вложенного каждым членом, тогда, как в экономических сообществах это зависит от всех членов.

В зависимости от вида собственности, предпринимательская деятельность делится на: частное, государственное (общественное) и частно-общественное предпринимательство.

✓ Частное предпринимательство – это одна из форм деятельности, в которой доминирует частная собственность [14, с. 37-38]. Она характеризуется тем, что факторы производства являются собственными или принадлежат предпринимателю (группе предпринимателей). В этом случае собственником предприятия могут быть физические или юридические лица, государство не имеет права вмешиваться в производственную деятельность компании и иметь ее акции. Решения, связанные с управлением и максимизацией прибыли, зависят от предпринимателей.

✓ Государственным (общественным) предпринимательством занимается государство. Его основные цели состоят не в получении постоянной прибыли [94], а в удовлетворении национального общего спроса и максимизации благосостояния общества за счет поддержки постоянной стабильности социально-экономической обстановки в стране. Деятельность государства в этом случае направлена в сторону сфер образования, здравоохранения, социальной поддержки. Несмотря на то, что предпринимателем в большинстве случаев является государство или муниципалитеты, они могут передавать полномочия владельцев предприятий физическим или юридическим лицам, управляющими ими [68, с. 16]. Зачастую данное явление происходит в областях дорожной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, а также в научно-технической, энергетической и нефтегазовой сферах.

✓ Частно-общественное предпринимательство является деятельностью, основанной на частно-государственном партнерстве, в которой государство принимает участие с момента создания и развития до исчезновения бизнеса. Оно может быть, например, акционером или иметь контрольный пакет акций предприятия, а также представлять из себя либо инвестора, либо клиента для сбыта производства, но предприниматель остается физическим или юридическим лицом, находящимся в поисках прибыли. Цель данного партнерства заключается в оказании помощи предпринимателям в поддержке либо уровня покупательной способности, либо в

стимулировании инвестиций. Примерами могут служить «Ашан», «ИКЕА», «Metro Cash&Carry».

Отсюда, следует отметить, что умение производить информацию является главной чертой, которое отличает информационное общество от его предыдущих видов. Именно она играет первостепенную роль при принятии решений в предпринимательской деятельности в нем, и ее существование зависит от новых информационных технологий и коммуникаций. Другими словами, именно предпринимательство в сфере информации является двигателем экономики в развитых странах, означая производство новых видов высококвалифицированной рабочей силы (консалтинговое предпринимательство).

Следовательно, формы предпринимательства в информационном обществе зависят от состояния общества в определенный момент, но, без сомнения, качественная организация и эффективное управление информацией может играть важную роль в трансформации предпринимательской деятельности, даже в доиндустриальном обществе, так как она выступает в виде капитала (ресурс) для предприятий и позволяет идентифицировать новые возможности, а также обуславливает принятие решений с низким уровнем рисков. В итоге, формы предпринимательства в информационном обществе зависят от видов производимой информации, а его направление – от сфер деятельности, из которых больше всего развиваются информационные технологии.

Применительно к специфике развития предпринимательства в странах Западной Африки, можно сделать следующие выводы:

1. предпринимательство представляет собой совокупность высокорискованных видов деятельности и эффективных способов их организации в рамках законов и моральных принципов общества, позволяющих изменять настоящее состояние с помощью инноваций и созданного богатства в целях развития хозяйствующих структур на микроуровне и благополучия общества на макроуровне. Главная задача предпринимательских организаций заключается в идентификации проблем, желаний, интересов потребителей, выборе оптимального решения для их удовлетворения в рамках общества, которое определяет их развитие.

2. В результате изучения национальных предпринимательских моделей выявлено, что самое большое количество слабых мест представлено только в модели стран Западной Африки. В развитых и некоторых развивающихся странах задачи каждого сектора организованы и отличаются в зависимости от модели. В некоторых из них частный сектор занимает очень важное место в производстве (США, Япония), а в других государственный сектор доминирует в организации и управлении производством товаров и услуг (Франция, Россия, Китай). Кроме того, если ориентироваться на предпринимательские модели США и европейских стран, заметно, что предпринимательская культура передается в них через образовательные институты, когда в странах Азии – через семью. Важно подчеркнуть, что предпринимательский дух, присутствующий в центре общества в развитых предпринимательских моделях, и усиливающийся с помощью социальных и политических институтов находится в основе создания богатства. В модели стран Западной Африки видно, что он не играет особой роли в этом процессе из-за отсутствия поддержки со стороны государств, а также не широко развитой предпринимательской культуры. Автор пришел к выводу, что для эффективности хозяйственной деятельности требуются качественные и расширенные институты (надежная финансовая система, высококачественная научная политика и др.), позволяющие стимулировать предпринимательский дух в обществе.
3. На национальные модели предпринимательства могут влиять различные факторы, среди которых самые значимые – институциональные, социально–экономические, ментальные. В странах Западной Африки для повышения эффективности их использования существует много препятствий, которые формируют такие отрицательные последствия, например, деятельностная инерция, отсутствие национального предпринимательского менталитета.
4. Под институциональными факторами понимается все то, что возникает и препятствует формальным и неформальным институтам выполнять свои обязанности перед предпринимателями. Независимо от уровня экономики страны, выделены уровень бюрократии, коррупция, законы и власть, политические режимы

и компетенции или квалификации лидеров, как основные институциональные факторы, влияющие на развитие предпринимательства.

5. Под социально-экономическими факторами следует понимать совокупность явлений, связанных с обществом, способных иметь положительные или отрицательные влияния на развитие экономики, в том числе, на предпринимательство. К ним относятся: уровень неграмотности, безработицы, преступности, уровень роста населения, качество системы здравоохранения, степень распределения доходов, уровень развития социальной инфраструктуры.
6. К ментальным факторам, влияющим на предпринимательство, следует отнести совокупность национального мышления, которая находится в центре жизни общества и может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на его развитие. К основным из них относятся: стремления (желания и решимость), убеждения (вера, уверенность в себе), внимательность (бдительность, предвидение), сосредоточение (дисциплина, психическое здоровье) и знания (управление и контроль).
7. Формы предпринимательства в информационном обществе зависят от видов производимой информации, а его направление – от сфер деятельности, из которых больше всего развиваются информационные технологии. В случае отсутствия национальных систем управления знаниями, информационная база экономики развивается медленно и инертно, что влияет на сохранение архаичных форм предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕД- ПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ.

Для проведения исследования выбраны пять стран Западной Африки: Бенин, Буркина-Фасо, Гана, Нигерия и Сенегал. Используемые статистические данные были взяты из различных источников, в том числе работ африканских авторов, официальных сайтов Всемирного банка, Enterprise surveys, Perspectives Economiques en Afrique.

2.1. Структура экономик стран Западной Африки и основные формы ведения хозяйства

В современных транснациональных и глобальных условиях существования мировой экономики, конкурентоспособность государств и умножение национального богатства определяют надежность и тесные взаимосвязи между экономической и предпринимательской структурами стран. В этом случае эффективная ориентация и направление предпринимателей к рентабельным секторам или отраслям экономической жизни будет обеспечивать долгосрочное развитие предпринимательской деятельности. Поэтому, в данной части работы рассмотрены и проанализированы, в первую очередь, структуры экономик стран Западной Африки, далее исследованы взаимосвязи между ними, затем выявлено состояние предпринимательских структур этого региона, основываясь на их месте и роли, занимаемой в экономической структуре.

Под структурой экономики страны необходимо понять совокупность устойчивых отношений и связей между элементами [12, с. 463]; с точки зрения экономики, «структура» определяется как набор относительно стабильных характеристик (свойств) экономической системы в определенный момент времени [173]. Следовательно, «структура экономики страны» представляет собой совокупность секторов или отраслей и взаимосвязей между ними, имеющих относительную стабильность в определенный момент, но с возможностью их изменения со временем. Ее

платформой выступает многообразие форм экономической деятельности. Основываясь на различных определениях, представленных в информационном онлайн-ресурсе словарей и энциклопедий [154], слово «форма» определяется как наружный вид или внешние очертания какого-либо предмета или объекта, исключая его внутреннее содержание, тогда под «формами ведения хозяйства» необходимо понять наружный вид или внешние очертания деятельности хозяйственных субъектов в различных отраслях экономической жизни общества.

Исследование структуры экономики и форм ведения деятельности в странах Западной Африки означает не только выявление того, как располагаются сектора и отрасли деятельности, отношения между ними, выделение наиболее движущих из них, участвующих в формировании ВВП стран этого региона, определение места и роли предпринимательства в борьбе против ключевых проблем, таких, как безработица, бедность, идентификация отраслей экономики, но и выявление различных форм предпринимательства, в соответствии с которыми оно развивается в современной экономике.

Определение взаимосвязей между отраслями экономики требует, в первую очередь, проведения анализа ее секторов. С точки зрения Кларка Колина [29 с. 17], экономическая деятельность основана на трех видах секторов: сырьевой, производственный и сектор услуг. Функционал предприятий или хозяйствующих субъектов в первом заключается в использовании природных ресурсов, например, в выращивании сельскохозяйственных культур и добыче полезных ископаемых, во втором - в трансформации или производстве готовой продукции, полученной из сырьевого сектора и в третьем – в ее сбыте и предоставлении услуг. Иными словами, каждый сектор состоит из нескольких отраслей, которые делятся на подотрасли. В настоящее время все страны используют международные системы классификации экономической деятельности, которые состоят из 21 секции, начиная от А и заканчивая U, представляя, при этом, 99 подотраслей [166].

Для измерения доли всех этих составляющих используется ВВП, который представляет объем общего производства каждого сектора (отрасли, подотрасли) в стране за определенный период в виде процентов или денежных средств. В данной

части работы используется ВВП в процентах, так как он поддается простому анализу и оценке положения секторов (отраслей, подотраслей). На самом деле, чем его доля выше, тем больше вероятность, что значительная часть населения занимается этой деятельностью в данном секторе. Таким образом, рассмотрение соотношения по отраслям означает, в первую очередь, сравнение доли каждого сектора, затем отрасли (включая подотрасли) экономической жизни. Для этого рассчитаны средние значения доли ВВП по секторам и странам за 2005, 2007, 2009, 2011 и 2013 года (Приложения 2, 3), что позволило создать рисунки 2.1, 2.2, 2.3.

На рисунке 2.1 приведено среднее значение доли сырьевого сектора, представленного сельским хозяйством в некоторых странах¹. Проведенный анализ по странам, показал, что по отношению к ВВП с 2005 по 2013 года оно остается высоким во всех странах Западной Африки и практически в 25 раз больше участвует в их ВВП, чем в развитых странах и в три раза больше развивающихся.

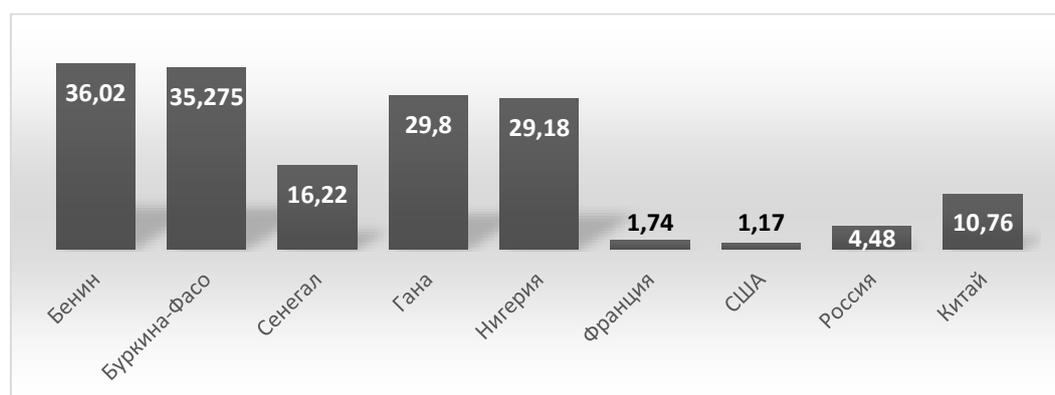


Рис. 2.1 – Среднее значение доли сырьевого сектора стран по отношению к ВВП за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Источник: составлено автором на основе материалов 155 из списка использованной литературы и источников.

Рассматривая другие отрасли сырьевого сектора в странах Западной Африки, и основываясь, при этом, на различных источниках, в том числе, отчетах официальных органов власти стран Западной Африки: Бенин [184], Буркина-Фасо [183], Гана [182], Нигерия [189], Сенегал [134, с. 65], можно сказать, что их доля остается еще низкой и они мало участвуют в ВВП стран (Приложение 2).

¹ В странах Западной Африки значение сырьевого сектора представлено только отраслью сельского хозяйства.

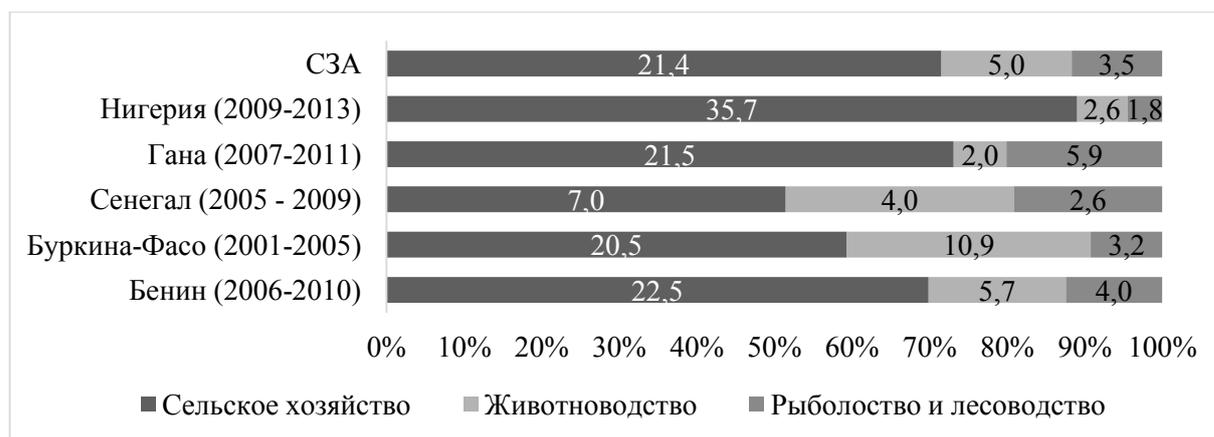


Рис. 2.2 – Средняя доля отраслей сырьевого сектора по отношению к ВВП в странах Западной Африки.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Данная ситуация показывает, что в настоящее время более 50% доли сырьевого сектора по отношению к ВВП представляет сельское хозяйство во всех странах, особенно в Нигерии, когда животноводство, рыболовство и лесоводство занимают менее 30% ВВП в большинстве стран, за исключением Сенегала и Буркина-Фасо, как показано на рисунке 2.2, построенного на основе вышепредставленных источников. Данный факт подтверждает то, что в 2012/2013 гг. структура отраслей сырьевого сектора продолжала оставаться одинаковой во всех странах, то есть сельское хозяйство, скотоводство и лесоводство занимали более 30% ВВП, исключая Сенегал, когда доля рыболовства находилась в пределах 1%-5%. Данная ситуация позволяет констатировать, что сельское хозяйство находится в центре сырьевого сектора экономик стран Западной Африки.

Взяв за основу нижепредставленный рисунок 2.3, необходимо отметить, что среднее значение доли производственного сектора за 2005-2013 гг. в Сенегале, Гане и Нигерии больше, чем в развитых странах, но меньше, чем в развивающихся, особенно если сравнивать с ними Бенин и Буркина-Фасо, где разница превышает 2 раза. Тем не менее, их экономики остаются неразвитыми, несмотря на то, что в Нигерии данный сектор представляет 33,04% ВВП.



Рис. 2.3 – Среднее значение доли производственного сектора стран по отношению к ВВП за период 2005–2013 гг. (в процентах).

Источник: составлено автором на основе материалов 155 из списка использованной литературы и источников.

Исходя из этого, следует рассматривать производственный сектор более подробно, то есть по 4, входящим в него, отраслям: горная и нефтедобыча, мануфактурное производство, энергия газ и вода и строительство (рисунок 2.4).



Рис. 2.4 – Средняя доля отраслей производственного сектора по отношению к ВВП в странах Западной Африки.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы (Приложение 2).

Наблюдая вышепредставленный рисунок 2.4, построенный на основе среднего значения отраслей, можно констатировать, что отрасль горной и нефтедобычи за различные периоды (равные 5 лет), еще не представляет собой доли в ВВП большинства стран Западной Африки, исключая Нигерию. Тем не менее, несмотря на то, что доля этой отрасли снизилась больше, чем в два раза в 2013 году в Нигерии, она значительно увеличилась практически во всех странах, особенно в Гане (8%) и Буркина-Фасо (13,5%) в 2012/2013 гг. (Приложение 3).

В отличие от отрасли горной и нефтедобычи, заметно, что средняя доля мануфактурного производства в странах Западной Африки находится в пределах 8%-15% ВВП в структуре экономики большинства из них. Данный факт подтверждают и другие исследования, так как и они говорят о том, что его средняя доля в 2012/2013 гг. по отношению к ВВП продолжала оставаться ниже 10%. Поскольку эта отрасль является важной в структуре экономики, вследствие того, что в ней не только обрабатывается сырье из первичного сектора, но и создаются оборудование и материалы, которые используются для развития других секторов экономики, необходимо ее рассматривать по трем подотраслям: пищевая промышленность (производство продуктов питания, напитков и табака), неметаллургическое и химическое производство (деревообработка, производство бумаги, текстиля, пластмассы, керамики и стекла, химические изделия и фармацевтические изделия), металлургическое производство и металлообработка (металлургия, электротехника и электроника (производство бытовой техники и предметов домашнего обихода, автомобильная промышленность (автомобили и мотоциклы)).

Для эффективного анализа основу составили данные двух стран – Сенегала, так как он обладает самой высокой долей мануфактурного производства к своему ВВП, среди исследованных стран, и Нигерии, поскольку она представляет самую низкую долю.



Рис. 2.5 – Среднее значение доли подотраслей мануфактурного производства в Сенегале и Нигерии за период 2005-2013 гг.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы (Приложение 2).

Наблюдая рисунок 2.5, выявлено, что мануфактурное производство в странах Западной Африки основано на пищевой, неметаллургической и химической промышленности. Несмотря на то, что в некоторых из них доля пищевой промышленности в ВВП по странам выше, чем доля неметаллургического и химического производства, когда в других наоборот, можно сказать, что существует тесная взаимосвязь между отраслями сырьевого сектора и подотраслями пищевой промышленности и неметаллургического и химического производства. Но, если основываться на среднем значении доли металлургического и технического производства, равному 1% и 0,2% в Нигерии и Сенегале соответственно, можно сказать, что связи с другими отраслями экономики низкие, поскольку в данном регионе не производится никакого оборудования, позволяющего увеличивать долю мануфактурного производства. Это не должно быть удивительно, так как оборудование и автомобили создаются с помощью металла, который образуется из результатов горных пород, и функционируют с помощью добытой нефти. Поскольку ими торгуют в большинстве стран Западной Африки, то на локальном уровне ничего не остается для производства оборудования. Следовательно, население вынуждено приобретать не только его, но и некоторые готовые изделия для развития остальных отраслей. Доказательством этого, например, является тот факт, что фирм и заводов для производства автомобилей или мотоциклов не существует в большинстве стран Западной Африки, хотя они являются распространенным средством передвижения, особенно мотоциклы. Это означает, что, в первую очередь, их производство не осуществляется в данном регионе, и, во-вторых, их сборка не происходит в нем. Кроме того, их использование вызывает дополнительный спрос на обмен запчастями, которые не производятся на месте, а требуют отдельного импорта из стран производства. Иными словами, мануфактурное производство только частично связывается с другими отраслями экономик этих стран.

Анализ рисунка 2.4, показал, что среднее значение доли энергетической отрасли по отношению к ВВП во всех странах Западной Африки очень низкое. Несмотря на то, что данный показатель демонстрирует значительный рост в Нигерии и одновременно снижение в остальных странах за представленные периоды, важно

подчеркнуть, что он в два раза больше в Сенегале, чем в других странах региона. Такая тенденция продолжалась и в 2012/2013 годах, так как доля энергетической отрасли по отношению к ВВП в этом регионе оставалась очень низкой (Приложение 3). Кроме того, заметно, что, когда она ниже 2%, мануфактурное производство ниже 10% (Бенин, Буркина-Фасо, Гана, Нигерия) и когда больше 2% – мануфактурное производство больше 10% (Сенегал). Отсюда, очевидно, что в странах Западной Африки существует связь между энергетической и мануфактурной отраслями, но она слабая из-за неразвитости энергетической отрасли. А если известно, что без энергии предприятия (фирмы) не могут производить товары и предоставлять услуги, следовательно, состояние энергетической отрасли значительно влияет на развитие экономики в целом.

Что касается среднего значения доли строительства по отношению к ВВП, основываясь на рисунке 2.4, заметно, что она ниже 6% и данные 2012/2013 гг. подтверждают это, несмотря на ее увеличение до 12% в Гане. Это является доказательством того, что большинство элементов (оборудование, товары), используемых в данной отрасли, не производятся на локальном уровне, поскольку отсутствуют оборудование, энергия и технологии для их производства. Вследствие того, что небольшое количество объектов строительства производится на локальных рынках, отрасль строительства не значительно связана с отраслями мануфактурного производства и энергии. Отсюда, автором сделан вывод о том, что существует не только слабая взаимосвязь между отраслями производственного сектора, но и с другими отраслями экономики. Другими словами, экспорт нефти и ограниченность горной добычи ослабляет связи между ними и отраслями мануфактурного производства, энергии и строительства, а также поощряет импорт. В таком случае следует отметить, что взаимосвязь отраслей других секторов (сырьевой и сектор услуг) также слабая, вследствие того, что каждый из них для своего развития требует в любом случае то, что производится в производственном секторе (ресурсы (нефть), оборудование (транспортные средства), энергия и так далее). Однако, некоторые отрасли

сектора услуг значительно влияют на развитие отраслей производственного сектора экономик, поэтому необходимо рассматривать состояние основных из них в странах Западной Африки.

По сравнению с первичным и вторичным секторами, среднее значение доли сектора услуг выше 40% по отношению к ВВП практически во всех странах Западной Африки с 2005 по 2013 гг., исключая Нигерию, где оно составляло менее 30%, что доказывает рисунок 2.6. В развивающихся странах (Россия, Китай) эта доля находится между 40% и 60% от их ВВП, когда в развитых более 75% ВВП. Данная ситуация говорит о том, что сектор услуг развивается во всех странах Западной Африки, особенно в Сенегале, но одновременно вызывает сомнение, так как он зависит от производственного сектора.



Рис. 2.6 – Среднее значение доли сектора услуг по отношению к ВВП в странах за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Источник: составлено автором на основе материалов 155 из списка использованной литературы и источников.

Основываясь на нижепредставленном рисунке 2.7, выявлено, что доля торговли и ресторанного бизнеса по отношению к ВВП значительно выше других отраслей в странах Западной Африки и в 2012/2013 гг. в большинстве стран находилась между 14%-21% (Бенин, Нигерия и Сенегал), но в некоторых странах – в пределах 10%-14% (Буркина-Фасо и Гана). Эта ситуация поддерживает тот факт, что существует тесная связь между этой отраслью и отраслями сырьевого и производственного секторов. Тем не менее, важно отметить, что она существует не только на локальном уровне, но и на международном. На этом же рисунке заметно, что доля транспорта и телекоммуникаций представляет более 10% в Гане и Сенегале, когда менее 10% в трех остальных странах. Однако, в 2012/2013 гг. по отношению к ВВП она в большинстве стран Западной Африки находилась в пределах 11%-14%,

кроме Буркина-Фасо (3,4%). Если известно, что для развития транспортной отрасли необходимы энергия и оборудование, позволяющие производить транспортные средства, которые могут снизить издержки экономических агентов, можно сказать, что эта она не развита, следовательно, присутствуют слабые связи с другими отраслями секторов на локальном уровне. Следовательно, данная отрасль полностью связана и зависит от импорта.

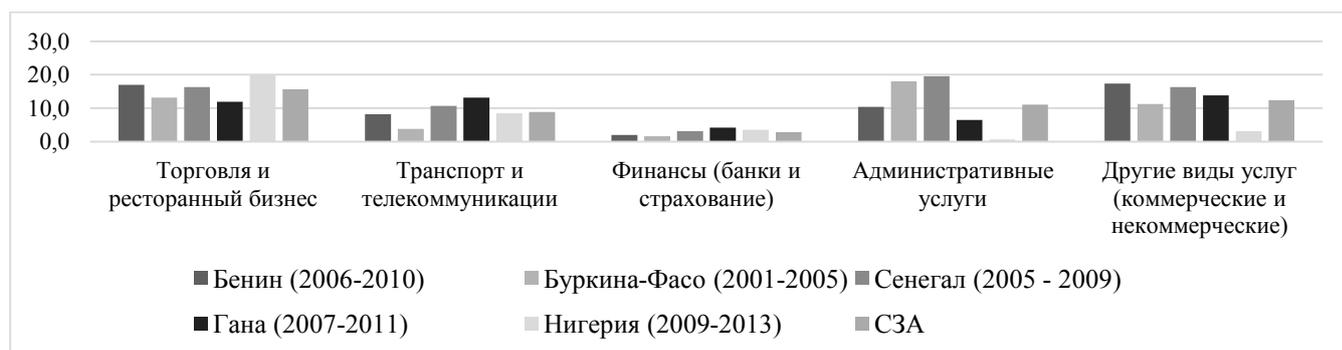


Рис. 2.7 – Средняя доля отраслей сектора услуг по отношению к ВВП в странах Западной Африки.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы (Приложение 2).

На этом же рисунке заметно, что доля транспорта и телекоммуникаций представляет более 10% в Гане и Сенегале, когда менее 10% в трех остальных странах. Однако, в 2012/2013 гг. по отношению к ВВП она в большинстве стран Западной Африки находилась в пределах 11%-14%, кроме Буркина-Фасо (3,4%). Если известно, что для развития транспортной отрасли необходимы энергия и оборудование, позволяющие производить транспортные средства, которые могут снизить издержки экономических агентов, можно сказать, что эта она не развита, следовательно, присутствуют слабые связи с другими отраслями секторов на локальном уровне. Следовательно, данная отрасль полностью связана и зависит от импорта.

Рисунок 2.7 также показывает, что доля финансовой отрасли является одной из самых низких в странах Западной Африки. Ее среднее значение по отношению к их ВВП остается ниже 2% в некоторых странах (Бенин, Буркина-Фасо), когда в других оно находится в пределах 3%-3,5% (Нигерия, Сенегал) и более 4% в Гане. Это отношение продолжается, так как в 2012/2013 гг. доля отрасли финансов, недвижимости и услуг для предприятий (аутсорсинг, консалтинг и другие) в ВВП

большинства стран Западной Африки составляла ниже 10% в одних странах (Бенин, Буркина-Фасо и Гана), когда больше 10% в других (Нигерия и Сенегал). Следовательно, отрасли недвижимости и услуг для предприятий занимает более 7% в данном регионе. Такая ситуация означает, что финансовая отрасль не позволяет существовать особой связи с другими отраслями экономики. Другими словами, она может дать толчок инвестициям только низким инвестициям, в основном, в коммерческую деятельность, когда производственная остается самой рентабельной.

Основываясь на том же рисунке, заметно, что доля административных услуг представляет менее 6% в Гане и Нигерии, когда более 6% в других странах (Бенин, Буркина-Фасо и Сенегал). Это означает, что отрасли образования, здравоохранения, административных услуг значительно зависят от государств в странах, где их доля в ВВП высокая, когда в других наоборот. Другими словами, необходимо большее участие государств, что означает их высокую взаимосвязь с другими отраслями экономики. Отсюда, следует, что, несмотря на важную роль сектора услуг в структуре стран Западной Африки, его отрасли очень мало связаны с отраслями производственного сектора на локальном уровне.

На основании представленных результатов, очевидно, что экономики большинства стран Западной Африки основаны на первичном и третичном секторах. Следовательно, между ними существует тесная связь, то есть значительная часть продукции из сырьевого сектора продолжает обеспечивать обмен с отраслями сектора услуг. Кроме того, между отраслями сырьевого и производственного секторов существует также связь с мануфактурным производством, но только с подотраслью пищевой и металлургической промышленности. Между отраслями сектора услуг и производственным сектором существует связь только подотраслей пищевой и металлургической промышленности. Отсюда, очевидно, что производственная отрасль экономик стран этого региона не развита, мало диверсифицирована и не конкурентна, так как отсутствуют связи с другими отраслями. Несмотря на то, что Сенегал является единственной страной среди пяти из исследования, в которой доля сырьевого сектора ниже 20% от его ВВП, когда доли производственного сектора и

сектора услуг, соответственно больше 20% и 50%, необходимо сказать, что состояние в ней такое же, как и во всех остальных странах Западной Африки. Другими словами, отсутствует тесная связь между металлургической и технической отраслью мануфактурного производства и остальными отраслями производственного сектора, что ограничивает связи с отраслями других секторов и поощряет импорт.

Далее необходимо детерминировать место предпринимательства в странах Западной Африки. Слово «место» принимает различные значения в зависимости от области изучения. В данной работе за основу взяты три из них для выяснения конкретного значения места предпринимательства. В первом случае место понимается как важность, принимаемая чем-то в определенном пространстве [44]. Во втором случае оно определяется как позиция, занимаемая чем-либо в каком-либо пространстве или структуре [167], в-третьем – место означает уровень, на котором находится что-либо [44]. Отсюда, под местом предпринимательства в странах Западной Африки необходимо понять важность, уровень и позицию предприятий в их экономической структуре, что требует ответа на три вопроса.

Первый из них – присутствует ли большое количество предприятий и как они расположены в стране или регионе. Для ответа на него необходимо основываться на следующих признаках: количестве предприятий, созданных и зарегистрированных за год, в целом, в стране и на ее территории, а также их территориальную расположенность по ней.

Предприятия могут принимать различные формы, доминирующими из которых являются индивидуальная и коллективная, особенно общество с ограниченной ответственностью (ООО). Кроме того, опыт большинства развитых стран показал, что предприятия, имеющие юридическую форму ООО, являются основой для развития предпринимательства, поскольку, во-первых, ее необходимо зарегистрировать, во-вторых, собственность предпринимателя отличается от собственности предприятия, что позволяет эффективно управлять им и, в-третьих, риски делятся между членами общества, что гарантирует банкам возврат их средств в случае кредитования и одновременно позволяет предпринимателям быстрее накапливать капитал и создавать больше рабочих мест.

Вторым вопросом является то, какой вид предприятия доминирует в предпринимательской структуре этих стран и в каких именно отраслях. Для ответа на него требуется обратить внимание на признак объема или доли предприятий по отраслям экономики. Если основываться на мнении Альфреда Маршалла, то предпринимательство будет занимать важное место, если доминирующими видами предприятий являются малые и средние [121, с. 314-315]. Помимо этого, чем выше составляет доля предприятий в отраслях производства, образования и финансов, тем более важное место в структуре экономики страны будет занимать предпринимательство. Именно развитие этих отраслей позволит улучшить уровень жизни населения, следовательно, и покупательную способность предприятий, без которой они не смогут развиваться, а новые предприятия не смогут появляться в отрасли торговли.

Третий вопрос – какова роль предприятий в создании богатства и рабочих мест в этих странах. Ответ на него можно найти с помощью признаков доли малых и средних предприятий в ВВП и количестве созданных ими рабочих мест. Именно они позволяют оценить значимость конкретных предприятий, то есть их социальную роль в пространстве, в котором они развиваются. Другими словами, создают ли предприятия достаточно рабочих мест, позволяющих улучшить уровень жизни населения. Таким образом, предпринимательство будет занимать важное место в странах Западной Африки, в том случае, если будет создаваться большое количество предпринимательских структур, они будут распространяться по всей территории стран и, в свою очередь, создавать достаточное количество рабочих мест, а также участвовать в улучшении общественного благосостояния этого региона.

Далее автором подробнее рассмотрен первый вопрос, признаком которого является количество созданных и зарегистрированных предприятий в странах за период с 2006 по 2012 гг. Согласно рисунку 2.8, можно констатировать, что оно за год ниже в странах Западной Африки, чем в развитых и развивающихся странах, исключая Нигерию. Тем не менее, взяв за основу рисунок 2.9, необходимо подчеркнуть, что количество новых предприятий значительно выше не только в Нигерии, но и в Гане.

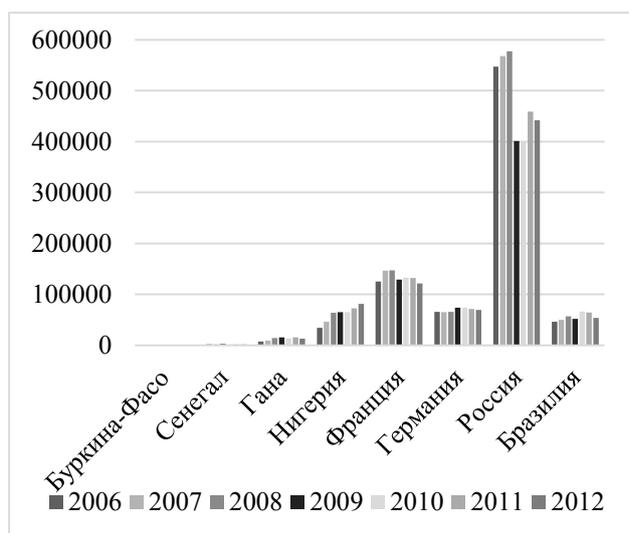


Рис. 2.8 – Количество

зарегистрированных предприятий
в странах за период 2006-2012 гг., тыс. шт.

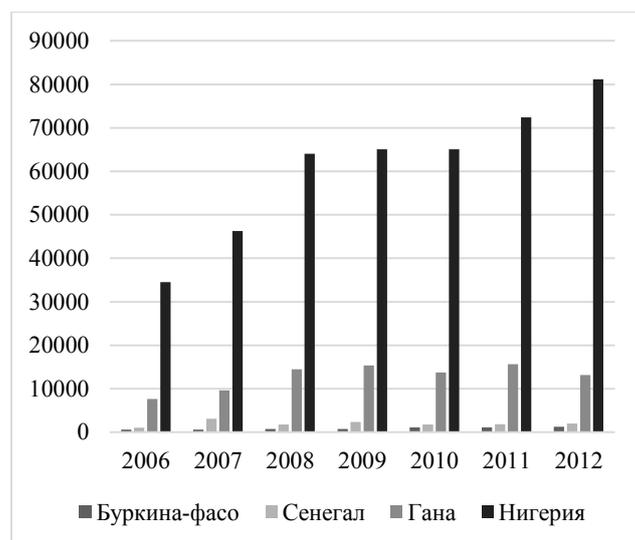


Рис. 2.9 – Количество

зарегистрированных предприятий
в странах Западной Африки за
период 2006-2012 гг., тыс. шт.

Источник: составлено автором на основе материалов 155 из списка использованной литературы и источников.

Помимо этого, что касается территориальной расположенности предприятий по странам Западной Африки, заметно, что высокая доля из них находится только в больших городах или столицах, как показано на рисунке 2.10. Основываясь на нем, видно, что из 150 предприятий в Бенине, 394 в Буркина-Фасо, 506 в Сенегале, 462 в Гане и 1891 в Нигерии 86%, 78,93%, 66%, 59,71%, 17,97%, соответственно, находятся в столицах: Котону, Уагудуге, Дакаре, Аккре, Лагосе. Несмотря на то, что в Нигерии количество предприятий в столице ниже среднего их значения, по сравнению с другими странами Западной Африки, важно отметить, что ситуация в ней сохраняется такая же, как и в остальных странах.



Рис. 2.10 – Территориальная расположенность предприятий по столицам стран Западной Африки за период 2007-2009 гг. (в процентах).

Источник: составлено автором на основе материалов 181 из списка использованной литературы и источников.

Исходя из этого, следует, что ответ на первый вопрос является отрицательным, поскольку в большинстве стран Западной Африки созданных предприятий не только малое количество за год, но и они не распространяются по странам.

Далее рассмотрен второй признак, то есть позиция предприятий в экономической структуре и сама структура, в которой они развиваются. На самом деле, если основываться на нижепредставленной таблице 2.1, понятно, что микро и малые предприятия продолжают доминировать в предпринимательской структуре большинства стран Западной Африки.

Таблица 2.1 – Структура предприятий в странах Западной Африки в 2007 и 2009

гг.

Страны Западной Африки	Количество выбранных предприятий (2007 и 2009)	Микро и малые	Средние	Крупные
		от 1 до 19	от 20 до 99	более 100
Бенин (2009)	150	105	35	10
Буркина–Фасо (2009)	394	225	108	60
Сенегал (2007)	506	409	75	22
Гана (2007)	462	368	94	32
Нигерия (2007)	1891	1461	386	44
Итоги	3403	2568	698	168
Общая доля предприятий, %	100	75,46	20,51	4,94

Источник: составлено автором на основе материалов 181 из списка использованной литературы и источников.

Кроме того, если основной целью занятия предпринимательской деятельностью является создание богатства, идентификация рентабельных отраслей необходима для того, чтобы предпринимательство занимало важное место в экономической структуре стран.

Для различных экономистов и школ основные отрасли создания богатства не были схожи. В экономической литературе для меркантилистов, например, основным источником богатства являлась торговля. По мнению А.Смита, Ф. Кенэ, Д.

Рикардо и других классиков основными отраслями хозяйственной жизни являются сельское хозяйство и мануфактурное производство (при условии того, что существует разделение труда) [121, с. 97, 110, 134]. В этом контексте А. Смит считал, что производственная отрасль должна стоять в центре экономики, и между внешней и внутренней торговлей именно первая должна быть на первом плане после производственного сектора.

По мнению Н.С. Мордвинова, самыми важными составляющими компонентами развития экономики являются ум и наука [121, с. 119]. Речь в этом случае идет об отрасли образования и знаний, то есть именно она позволяет контролировать и направлять остальные отрасли (сельское хозяйство, мануфактурное производство, финансовая отрасль) к быстрому развитию.

Б. Гильдебранд, в свою очередь, делил экономическое развитие общества на 3 фазы: натуральное, денежное и кредитное [15, с. 47]. Среди них, кредитная определялась как высший тип хозяйствования, вследствие того, что кредит дает возможности способным людям становиться предпринимателями, не обладая при этом необходимым капиталом. Таким образом, он ставил в центр источника богатства финансовую отрасль.

Как известно, кроме функции обмена деньги в течение своего развития приобрели другое свойство – товара, следовательно, их обмен приводит к собственному увеличению, позволяющему улучшить не только качество и объем производства, но и человеческие ресурсы. С развитием общества финансовое посредничество стало источником богатства. Другими словами, развитие предпринимательства в финансовой отрасли, в целом, обуславливает деятельность предприятий.

Отсюда, автор констатирует тот факт, что мнения ученых отличаются друг от друга, что не позволяет конкретно определить в какой отрасли экономики должны доминировать предприятия для развития предпринимательства. Поэтому, необходимо проанализировать на примерах открытую (импорт и экспорт) и закрытую (отсутствует импортная и экспортная деятельность) экономики.

В закрытой экономике отрасли сельского хозяйства, мануфактурного производства и образования (знаний) являются центральными источниками создания богатства, так как общество потребляет только то, что произведено на локальном рынке и качество производства улучшается, благодаря новым знаниям, методам и локальным инновациям. Следовательно, рост потребностей значительной степени зависит от роста отраслей, занимающих важное место в создании рабочих мест сектора услуг (особенно в торговле и финансах). Другими словами, отрасль торговли и финансов находится на втором плане.

В случае открытой экономики, на локальный рынок поступает не только то, что производится внутри страны, но и то, что приходит извне, и объем товаров и услуг на потребление имеет тенденцию к постоянному увеличению, когда уровень производства может даже не развиваться или вовсе исчезнуть. Последствия такой ситуации стимулируют развитие предпринимательства в отрасли торговли, что может укреплять зависимости неразвитых стран к производственной отрасли развитых стран. Помимо этого, богатство, созданное в результате высокого уровня потребления, тратится на финансирование иностранного производственного сектора, когда локальный остается неразвитым. Следовательно, отрасли мануфактурного производства, образования и финансов не могут развиваться и становятся на второй план, когда торговля занимает ведущее положение.

Таким образом, предпринимательство будет занимать важное место в экономике какой-либо страны только в том случае, если оно развивается в производственной отрасли, так как именно в ней экономика будет более конкурентоспособной, позволяя появляться новым предпринимателям, следовательно, увеличивая производственные способности. Это, в свою очередь, приведет к выпуску большого объема качественных товаров и услуг, появлению новых знаний и технологий, что улучшит уровень образования и качество образовательной системы. Отсюда, можно утверждать, что отрасли мануфактурного производства, образования и финансовая отрасль являются первостепенными, когда торговля находится на втором плане. Отсюда, автор сделал вывод о том, что предпринимательство, независимо от вида экономики, будет занимать важное место в структуре экономик

стран Западной Африки только, когда большое количество предприятий будет развиваться, в основном, в отраслях производства, образования и финансов, а не в торговле. Данные, которые использованы для ответа на этот вопрос были взяты из различных исследований: Бенин [78, с. 51], Буркина-Фасо [188], Гана [199, с. 13], Сенегал [133, с. 21-23], Нигерия [193] (Приложение 4). Основываясь на них, можно отметить, что доля формальных предприятий, занятых в отрасли сельского хозяйства, низкая в большинстве стран Западной Африки, поскольку, например, в Бенине в 2008 году из 145078 только 80 (0,06%) занимались этой деятельностью, в 2007 году из 5280 организаций только 95 (0,65%) были представлены в этой области в Сенегале, в 2010 из 17284675 предприятий только 2633791 (15,24%) занимались сельскохозяйственной деятельностью в Нигерии, в 2008 году из 376 организаций только 9 (1,9%) были представлены в этой отрасли в Гане. Эта ситуация означает, что предпринимательство еще развивается в сельскохозяйственной отрасли.

Несмотря на то, что процент предприятий в мануфактурном производстве варьируется от одной страны к другой, важно отметить, что, в целом, он низкий. Например, в Бенине в 2008 году, исходя из того же количества предприятий, находящихся в этой отрасли составляло 526 (0,36%), в Буркина-Фасо за тот же год из 3141 предприятий только 8,66% занимались данной деятельностью, в Сенегале в 2007 году из 5280 организаций 700 (13,3%) находилось в этой отрасли, в Гане в 2008 году из 376 предприятий 109 (28,99%) занимались мануфактурным производством, в Нигерии в 2010 году из 17284675 организаций ей были заняты 2838294 (16,42%). Если основываться на этом, можно сказать, что предпринимательство с трудом развивается в отрасли мануфактурного производства во всех странах Западной Африки, что кардинально отличается от отрасли торговли.

Доля предприятий, присутствующих в ней, доказывает, что предпринимательство значительно развивается в ней в большинстве стран Западной Африки. Например, исходя из тех же данных, в Бенине 62563 (43,12%) предприятий присутствовали в торговле, в Буркина-Фасо из 3141 организации 1228 (39,1%) находились в данной отрасли, в Сенегале из 5280 предприятий 1899 (36%) занимались этой деятельностью, в Гане из 376 организаций 32 (8,51%) были представлены в отрасли

торговли, а в Нигерии из 17284675 предприятий в ней было занято 8888306 (51,42%). Помимо этого, по сравнению с другими отраслями, выявлено, что доля предприятий в отрасли торговли более, чем в два или три раза выше, чем в отрасли мануфактурного производства. Это также свидетельствует о том, что потребности общества сильно зависят от импорта.

Основываясь на доле предприятий, находящихся в финансовой отрасли, следует, что предпринимательская деятельность в ней не развивается. В Сенегале в 2007 году только 74 (1,4%) предприятия из 5280 присутствовали в финансовой отрасли, в Гане из 376 только 16 (4,26%) были представлены в ней, когда в 2010 из 17284675 предприятий в Нигерии только 2324 (0,01%) присутствовали в данной сфере. Доля предприятий, находящихся в сфере образования, в странах Западной Африки, в целом, низкая. В Бенине только 1509 (1,04%) были представлены в этой отрасли из 145078, в Сенегале 129 (2,44%) из 5280, а в Гане из 376 лишь 25 (6,65%) представляли финансовую отрасль, а в 2010 из 17284675 предприятий в Нигерии только 30868 (0,2%) были заняты в данной сфере.

Таким образом, следует вывод о том, что предпринимательство не занимает важного места в структуре экономики стран Западной Африки, потому что большая доля предприятий являются микро и малыми. Кроме того, они не присутствуют в отраслях производства, финансов и образования. Другими словами, предпринимательство развивается и, в основном, доминирует в отрасли торговли, но оно практически не развивается в отраслях образования и финансов.

Третьим признаком оценки предпринимательской деятельности, который необходимо исследовать, является признак ее значимости в стране. Предпринимательство может занимать важное место, если последствия создания предприятий будут иметь прямые и косвенные эффекты, позволяющие улучшить уровень жизни общества. К прямым последствиям предпринимательской деятельности относится, к примеру, создание богатства. Если основываться на том факте, что ВВП представляет созданное богатство в стране, предпринимательство будет занимать важное место в экономической структуре в том случае, когда доля доминирующих предприятий в ВВП будет высокая.

В большинстве стран Западной Африки микро, малые и средние предприятия (ММСП) доминируют в структуре экономики. Например, в Сенегале они занимают 80-90% экономической структуры [127, с. 15], в Гане представляют 99% предприятий [191]. Несмотря на это, они участвуют в формировании только 40% ВВП стран этого региона, например, в Бенине это 45,5% [128, с. 6], когда в Буркина-Фасо неформальные предприятия занимают 35% [132], в Сенегале ММСП представляют 60% ВВП [132], когда 70% в Гане [123, с. 219-227] и 46,54% в Нигерии [125, с. 244-261]. Это говорит о том, что предпринимательство играет важную роль в создании богатства в странах Западной Африки.

Главным косвенным последствием предпринимательства является создание рабочих мест, которые приводят к улучшению уровня жизни населения и повышают качество образования и уровень здравоохранения. Увеличение рабочих мест приводит к прямым и косвенным эффектам, которые проявляются в увеличении инвестиций и накоплении капиталов в долгосрочном периоде, следовательно, в снижении безработицы [48, с. 16-19]. В современных условиях именно малые и средние предприятия выполняют эти функции, следовательно, предпринимательство будет занимать важное место только при условии, что именно они будут находиться в основе создания достаточных и постоянных рабочих мест (распределение труда и богатства).

В странах Западной Африки, без сомнения, ММСП, особенно микро и малые, играют первостепенную роль в создании рабочих мест. Например, в Бенине они не только доминируют в отраслях сельского хозяйства и торговли, но и представляют в них 70% и 29% рабочих мест [128, с. 27]. В Буркина-Фасо крупные предприятия занимают 2% рабочих мест, когда ММСП – более 70% созданных в несельскохозяйственном секторе [132, с. 107]. Уже в 2003 году заметно, что в Гане они создавали 66% рабочих мест против 34% для крупных предприятий, представляющих только 1% предприятий в стране [190, с. 10]. В Сенегале ММСП занимают 30% рабочих мест и создают 20% созданного богатства, когда крупные предприятия – более 70% созданных рабочих мест в стране [127, с. 11]. В 2009 году эти предприятия представляли 99,1% рабочих мест против 0,9% для крупных предприятий в

Нигерии [134, с. 376-381]. Несмотря на данный факт, важно отметить, что для того, чтобы предпринимательство занимало важное место в экономической структуре стран, необходимо, чтобы созданных постоянных рабочих мест было больше по сравнению с сезонной (временной) работой, что в настоящее время не наблюдается в странах Западной Африки. Например, в Сенегале в 2008 году только 40% были постоянными, когда остальные 60% являлись сезонной или временной работой [199]. Отсюда, эффективное место и роль предпринимательства в странах Западной Африки будут зависеть от динамичных и качественных государственных реформ в производственной сфере [23, с. 66-78].

На основе всего вышесказанного следует отметить, что в большинстве стран Западной Африки предпринимательство не занимает особого места в экономике, так как, в первую очередь, малое количество предприятий создается и регистрируется в год и они не распространяются по территориям стран. Во-вторых, большая доля предприятий в центре предпринимательской структуры являются микро и малыми, и они доминируют, в основном, только в отраслях торговли и сельского хозяйства, когда известно, что, чем больше средств направляет страна на развитие производства (Япония, Сингапур), тем выше показатель экономического роста [74, с. 277]. В-третьих, потому что они находятся в основе формирования только 30%-50% от создаваемого ВВП в год, несмотря на то, что представляют более 90% доли всех предприятий. Тем не менее, необходимо подчеркнуть, что микро и малые предприятия играют очень важную роль в создании рабочих мест, что позволяет уменьшить безработицу и количество социальных проблем. Данная ситуация вызывает важность рассмотрения характерных форм предпринимательской деятельности в странах Западной Африки. Тем более, если они бывают несходные по характеристикам, меняются со временем и отличаются по месту нахождения, иными словами развиваются как предприятие. В экономической литературе признаки, позволяющие определить и оценивать формы хозяйственной деятельности, которые многообразны и отличаются от одной страны к другой, делятся на количественные и качественные. К первым относятся: размеры компаний, обороты предприятий и

начальный капитал. На основе законов, хартий о малом и среднем бизнесе и некоторых исследованиях выявлено, что основными признаками классификации предприятий в странах Западной Африки являются: размеры и обороты, которые отличаются не только внутри стран в зависимости от учреждения, но и между собой. Именно их сравнение приведено в таблице 2.2.

Из представленных материалов видно, что численность работников на микропредприятиях менее 5 в Бенине и Гане, когда в Нигерии, Сенегале и Буркина-Фасо менее 10, на малых – в пределах 50 человек практически во всех странах, кроме Нигерии (до 100), на средних предприятиях в Бенине и Гане – в пределах 100, а в остальных странах до 300. Независимо от этого, обороты микропредприятий находятся в пределах 8000 USD в Бенине и Нигерии, когда в Буркина-Фасо, Сенегале и Гане больше 10000 USD, в малых они в большинстве случаев – в интервале 85000-250000USD, в средних предприятиях – 1-3 млн USD, исключая Сенегал, где они равны 8,5 млн USD. Данная ситуация доказывает, что капитал микро и малых предприятий низкий, означая серьезные финансовые проблемы для них. К примеру, в Нигерии, обороты 80,63% из них составляют 50000 найра (250000 USD) [193]. В Бенине социальный капитал 88,14% предприятий менее 1 млн ФКФА (2000 USD) [78], несмотря на то, что более 90% являются микро и малыми, когда 78% МСП в Буркина-Фасо имеют социальный капитал менее 5 млн ФКФА (10000 USD) [189]. Причинами этой ситуации могут быть: низкие способности мобилизовывать финансовые ресурсы, организация (распределение труда) и некачественное макроэкономическое состояние стран.

Таблица 2.2 – Основные количественные критерии классификации предприятий в странах Западной Африки.

Критерий классификации		Бенин [5, с. 3-8]	Буркина-Фасо [190]	Сенегал [4, с. 54-59; 1, с. 13]	Гана [122, с. 1;143, с. 11,24,2]	Нигерия [132, с. 376-381]
Микро-предприятия	Количество работников	< 5	<10	<10	< 5	< 10
	Оборот	<= 5 млн ФКФА	<= 30 млн ФКФА	<=10 млн ФКФА	<2,5 млн седи	<= 1,5 млн найра

Критерий классификации		Бенин [5, с. 3-8]	Буркина-Фасо [190]	Сенегал [4, с. 54-59; 1, с. 13]	Гана [122, с. 1; 143, с. 11, 24, 2]	Нигерия [132, с. 376-381]
Малые предприятия	Количество работников	от 6 до 50	от 11 до 50	от 11 до 20	от 5 до 29	от 11 до 100
	Оборот	от 5 до 150 млн ФКФА	от 30 до 150 млн ФКФА	от 10 до 50 млн ФКФА	>=2,5 млн седи	<= 50 млн найра
Средние предприятия	Количество работников	от 51 до 100	от 51 до 200	от 21 до 250	от 30 до 99	от 100 до 299
	Оборот	от 150 до 2 млрд ФКФА	от 150 до 1 млрд ФКФА	От 50 млн до 5 млрд ФКФА	<= 10 млн седи	от 50 до 200 млн найра
Крупные предприятия	Количество работников	>=100	>=200	>250	>100	>300
	Оборот	>2 млрд ФКФА	> 1 млрд ФКФА	> 5 млрд ФКФА	>10 млн седи	>200 млн найра

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Из качественных признаков можно выделить: юридические формы предприятий, юридический статус предприятий, типы ведения учета, производственные способности предприятий, их страховой статус, источники финансирования, уровень образования предпринимателей и качество организации и управления.

Доминирующими юридическими формами предприятий в странах Западной Африки являются индивидуальное и коллективное (в виде обществ с ограниченной ответственностью (ООО)). В Бенине, например, 97,61% являются индивидуальным предпринимательством, 0,91% ООО и 0,15% ЗАО [78, с. 52], в Буркина-Фасо из 3141 предприятий 47,12% являются ИП, 36,58% ООО, 8,6% ЗАО [189, с. 10]. В Гане присутствует 65% ИП, 24,9% ООО, в Сенегале 74,5% ИП, 17,8% ООО, а в Нигерии 83,4% ИП, 19,86% ООО, 1,4% ЗАО [185]. На самом деле, более 90% микро и малых предприятий, созданных в этом регионе, являются ИП. Между средними предприятиями такая форма сокращается, но остается предпочтительной для более половины, когда одновременно увеличивается доля предприятий с формой ООО. Из-за размеров, крупные предприятия вообще не могут обладать индивидуальной юридической формой.

Количественные и качественные показатели малых и средних предпринимательских структур будут, во многом, определяться состоянием внутренней и внешней среды в стране для потенциальных предпринимателей [83, с. 105]. В случае его неадекватности и ненадежности, к примеру, при существовании давления со стороны государства на бизнес, будут создаваться условия для перехода предприятий в теневой сектор экономики и снижения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

В законах и нормах большинства стран Западной Африки предприятия определяются как неформальные, если не зарегистрированы, не обладают налоговыми идентификационными номерами и не декларируют свои доходы. Основываясь на рисунке 2.11, можно сказать, что теневая экономика существует во всех странах и продолжает снижаться в каждой из них. Тем не менее, ее доля представляет в 2006 году менее 15% в развитых странах, когда остается больше 30% в большинстве стран Западной Африки. Это говорит о том, что неформальность предприятий присутствует среди всех типов предприятий в данном регионе.

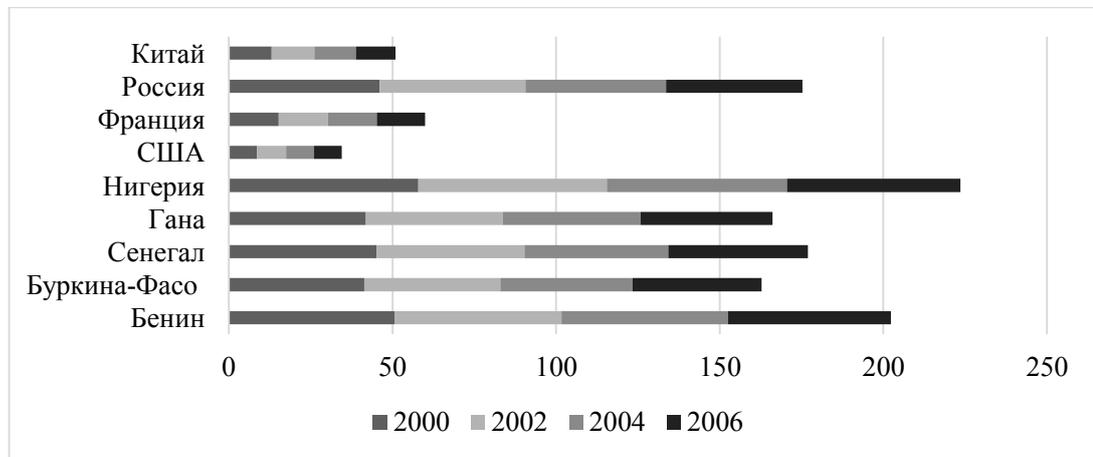


Рис. 2.11 – Доля теневой экономики по отношению к ВВП за период 2008-2012 гг. (в процентах).

Источник: составлено автором на основе материалов 155 из списка использованной литературы и источников.

Констатируя тот факт, что микро и малые предприятия представляют более 70% всей предпринимательской структуры стран Западной Африки, когда в развитых странах малые, и особенно средние предприятия находятся в таком размере,

автор пришел к выводу о том, что 90% микро и малых предприятий практически во всех странах Западной Африки имеют неформальный статус, когда большинство предприятий среднего и крупного бизнеса обладают только формальным статусом. Его подтверждают и другие исследования, например, в Нигерии 95,26% микропредприятий не зарегистрированы, то есть находятся в неформальном секторе против 20% для МСП [141, с. 170]. В Бенине из 145078 предприятий 98,5% присутствуют в неформальном секторе [78, с. 54].

На основе анализа формальных и неформальных норм в большинстве стран Западной Африки, можно сказать, что микро и малые предприятия обязаны вести как минимум простой вид учета, тогда как средние и крупные обязаны ввести учет в соответствии с общей системой бухгалтерского учета региона (ОХАДА [157]). Обобщая различные исследования, можно сделать вывод, что на практике большинство микро и малых предприятий не ведут даже простой учет. Большинство средних предприятий ведут учет, но не в соответствии с тем, что указано в стандартных правилах. Только крупные предприятия являются хозяйствующими субъектами, которые соблюдают правила и ведут учет в соответствии с тем, что указано в законодательных актах. Например, в Бенине, в 2008 году из 137863 предприятий 1,73% вели учет по закону, 2,04% имели дело с простым учетом, 46,46% – с собственным учетом и 49,2% не вели никакой учет в принципе [78, с. 54]. Это говорит о том, что сами предприятия не стремятся к выходу из неформального сектора и одновременно показывает то, насколько не соблюдаются законы в странах Западной Африки.

Производственные способности микро и малых предприятий в странах Западной Африки очень низкие, поскольку большинство из них, не имеют возможности использовать производственное оборудование или новые производственные технологии, либо приобрести высококвалифицированную рабочую силу. Такая ситуация возникает из-за ограничений в капитале (финансировании) и доступе к энергии. Другими словами, предприниматели вынуждены все производить в условиях ручного труда или с использованием отсталых, традиционных технологий. Сред-

ние и крупные предприятия обладают более качественными технологиями (оборудование и так далее), так как они являются, как правило, либо филиалами крупных иностранных предприятий, либо партнерскими предприятиями. Другими словами, в целом, производственные возможности и способности предприятий в большинстве стран Западной Африки низкие.

В данном регионе качественные организация и управление предприятиями существенно зависят от их размера, например, у микро и малых они очень низкого качества. В отличие от них, средние и крупные предприятия представляют соответственно среднюю и высокую организацию, и причины такой ситуации разные. Первая заключается в том, что организацию и управление внутри микро и малых предприятий выполняет, в большинстве случаев, один человек и в таком случае их качество зависит от личных способностей (личные качества, уровень знаний, талант) управленца или собственника предприятия. Внутри средних и крупных предприятий организацию и управление выполняют советы, состоящие из нескольких специалистов, состав которых зависит от специфики отдельной организации. Второй причиной являются социальные факторы (культура, традиции и так далее), определяющие поведение и ценности предпринимателей или собственников. Они влияют на управление и организацию предпринимательских процессов, так как именно собственники и предприниматели принимают управленческие решения.

Основными источниками финансирования микро и малых предприятий в большинстве стран Западной Африки продолжают оставаться: собственные средства, частные источники семьи и друзей, микрофинансовые институты и собственные средства. Несмотря на то, что часть среднего бизнеса имеет те же источники, что и малый, стоит отметить, что он может так же финансироваться с помощью банков. Например, в Нигерии 54% микропредприятий финансируют свою деятельность с помощью собственных средств, 22% – с помощью микрофинансовых институтов, 16,7% – посредством семьи и друзей. Собственные средства являются основным источником для финансирования малых и средних предприятий, поскольку представляют 84,56% предприятий против 29,83% – от семьи и друзей и

9,15% – от банков [141, с. 136, 165]. В Буркина-Фасо из 120 микро и средних предприятий 74% имели в виде источников финансирования собственные средства против 14% для банков [132, с. 115].

Тем не менее, следует отметить, что только крупные предприятия имеют более расширенные, надежные источники финансовой поддержки, то есть банки и финансовые рынки. Эта ситуация не только доказывает слабость финансовой и банковской систем стран Западной Африки, но показывает, что малые и средние предприятия не обладают необходимой способностью для привлечения национальных и иностранных инвестиций.

Страховой статус большинства предприятий в странах Западной Африки очень низкий. Эта ситуация происходит из-за того, что у большинства видов предприятий, доминирующих в предпринимательской структуре (микро и малые), отсутствует страховка. Например, несмотря на то, что среди стран Западной Африки, страховой сектор наиболее развит в Нигерии, даже в ней в 2010 году 98,45% микропредприятий были не застрахованы для сравнения с 57,5% малых и средних предприятий [141, с. 138, 167].

Проведенный анализ позволяет выделить и представить в таблице 2.3 основные качественные характеристики каждого вида предприятия в странах Западной Африки.

Таблица 2.3. – Основные качественные критерии классификации предприятий в странах Западной Африки.

Критерий классификации	Микро	Малые	Средние	Крупные
Основные источники финансирования	собственный фонд, семья и микрофинансовые институты	собственный фонд, семья и микрофинансовые институты	банки, финансовые рынки, прибыль	банки, финансовые рынки, прибыль
Доминирующие формы предприятий	индивидуальные	индивидуальные	индивидуальные/ ООО	ООО
Юридический статус предприятий	неформальный	неформальный	неформальный/формальный	формальный

Критерий классификации	Микро	Малые	Средние	Крупные
Тип ведения учета	не ведут учет	не ведут учет/ простой учет	простой учет	ведут обязательный учет
Состояние учета	плохое	плохое	удовлетворительное/хорошее	хорошее/ отличное
Качество организации и управления	очень слабое	очень слабое	низкое/среднее	среднее/ высокое
Страховой статус	нет	нет	нет/да	да
Образовательный уровень предпринимателей	очень слабый (неграмотность)	слабый (элементарный)	слабый/ средний (высокий)	средний/ высокий (superieure)
Производственные способности	очень низкие	очень низкие	низкие/ средние	высокие

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Основываясь на количественных и качественных признаках, выявлены слабые и сильные стороны предприятий в странах Западной Африки, которые показаны в таблицах 2.4 и 2.5.

Таблица 2.4. – Сильные стороны микро и малых предприятий в странах Западной Африки.

Тип предприятия	Сильные стороны
Микро и малые	<ul style="list-style-type: none"> - размер (легко управлять и организовать деятельность); -неформальный статус (трудное определение реального оборота); - отношения с клиентами (доверие); -способ финансирования (микрокредиты и неформальные финансовые сети)
Средние	<ul style="list-style-type: none"> -размер (средние управляют и организуют деятельность); -смешанный статус (формальный и неформальный); -отношения с клиентами (реклама, доверие); -способ финансирования (микрокредиты и банки); -ведение бухгалтерского учета (в соответствии с национальными нормами или нормами ОХАДА); -поддержка от государства (возможность получения при соблюдении правил)
Крупные	<ul style="list-style-type: none"> -формальный статус (возможность определения реального оборота); -отношения с клиентами (реклама, доверие); -способ финансирования (банки, финансовые рынки); -степень риска(средняя); -ведение бухгалтерского учета (в соответствии с национальными нормами или нормами ОХАДА); -поддержка от государства (субсидии и т.д.); -монополизация рынка, доступ к информации

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Таблица 2.5. – Слабые стороны микро и малых предприятий в странах Западной Африки.

Тип предприятия	Слабые стороны
Микро и малые	<ul style="list-style-type: none"> -отсутствие поддержки из-за неведения бухгалтерского учета; -отсутствие инноваций и новых технологий в производстве; -отсутствие диверсификации в деятельности (клиент, поставщик, продукт, финансовые источники); -отсутствие информации о деятельности и рынке; -низкое разделение труда; -иерархия сбыта продуктов (одна сторона, вверх-вниз)
Средние	<ul style="list-style-type: none"> -низкое присутствие в структуре предпринимательства в странах (конкуренция с крупными предприятиями); -трудности управления и организации; -отсутствие или трудности введения новых технологий или инноваций в производство; -низкая доходность, неспособность платить налоги; -отсутствие диверсификации в деятельности (поставщики, продукт, финансовые источники); -отсутствие информации о деятельности и рынке; -небольшое число высококвалифицированных работников
Крупные	<ul style="list-style-type: none"> -низкая доля в структуре экономики; -трудности управления и организации и принятия решений из-за размера предприятий; -отсутствие устойчивых связей с малыми и средними предприятиями (только поставщики, а не клиенты); -большинство из предприятий являются иностранными; -отсутствие инвестиций в инновации и научные разработки; -отсутствие доступа к международным рынкам.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

На основе всего вышесказанного, следует отметить, что состояние структуры стран Западной Африки основано на микро и малой предпринимательской деятельности, тогда, как средние и крупные предприятия практически отсутствуют или находятся в малом количестве. Другими словами, большинство предприятий являются микро и малыми, развиваются в неформальном секторе, имеют индивидуальный статус, низкие производственные способности, обладают низким социальным капиталом, не ведут учет, что доказывает их некачественные организацию и управление. Необходимо подчеркнуть, что для эффективного управления предприятием любого размера, главную роль играет ведение учета, то

есть предприятие может даже присутствовать в неформальном секторе, но вести его эффективно.

Поэтому важное препятствие для развития предпринимательства в странах Западной Африки, как показало проведенное автором исследование, заключается в отсутствии системы ведения учета, поскольку без него невозможно принимать правильные решения, привлекать инвесторов и находить финансирование, что, в свою очередь, не позволяет микро и малым предприятиям развиваться дальше. Следовательно, необходимо сконцентрироваться на введении реформ по поводу внедрения систем обязательного ведения учета для всех видов предприятий, для чего автором предлагается схема, представленная на рисунке 2.12.

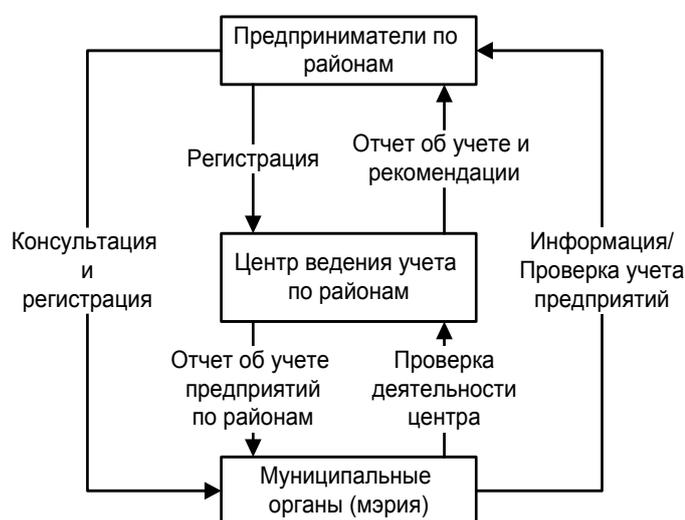


Рис. 2.12 – Обобщенная схема управления учетом предприятий в странах Западной Африки.

Источник: составлено автором.

Данная схема должна позволить улучшить состояние учета предприятий, особенно микро и малых, и развиваться даже начинающим и неграмотным предпринимателям. В случае ее функционирования предпринимательство сможет успешно развиваться в современных реалиях экономической жизни стран Западной Африки.

2.2. Ресурсная база предпринимательства в странах Западной Африки.

Перед рассмотрением ресурсной базы предпринимательства, необходимо понять составляющие его термины: «ресурс» и «база». Первый определяется как способ, возможность или преимущество, позволяющее улучшить какую-либо сложную ситуацию, когда под вторым понимается фундамент, опора, на которой держится какой-либо объект. Следовательно, под ресурсной базой предпринимательства необходимо понять базовый способ, возможность или преимущество, позволяющее улучшить ситуацию занятия этой деятельностью либо совокупность основных ресурсов, без которых не будет предпринимательской деятельности и увеличения богатства внутри какой-либо страны или региона. Учитывая, что цель предпринимательских структур заключается в производстве и максимизации прибыли, ресурсная база предпринимательства может быть сгруппирована на следующие виды ресурсов: энергетические, информационные, финансовые, технологические и управленческие (рисунок 2.13).



Рис. 2.13 – Составляющие элементы ресурсной базы предпринимательства.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Энергия является основным ресурсом, без которого предпринимательство не может развиваться, так как он обуславливает выбор или диверсификацию деятельности предпринимателей, появление новых технологий, улучшение качества и стоимости товаров (работ, услуг), благодаря введению оборудования в эксплуатацию. Иными словами, от уровня развитости энергетического сектора зависит умножение индустрий и предприятий, которые являются основой для создания богатства и рабочих мест. Во многих странах Западной Африки данные ресурсы, по-прежнему, производятся в малом количестве и с трудом доступны для предприятий, особенно малых, которые доминируют в предпринимательской структуре, несмотря на то, что они обладают различными видами источников.

Речь идет, например, о нефти газе, угле, солнце, воде, воздухе, которые могут быть использованы для производства энергетических ресурсов. На самом деле, в длительном периоде они занимают ведущее место в развитии индустрий (компании, фирмы) в развитых странах и продолжают играть важную роль в настоящее время в развивающихся странах. Другими словами, без этого не было бы индустриализации. Тем не менее, несмотря на то, что производство нефти и горная добыча происходят в большом количестве в некоторых странах Западной Африки (Нигерия, Гана) когда в других в малом количестве (Бенин, Буркина-Фасо, Сенегал), необходимо подчеркнуть, что производство данного вида ресурса (энергия) во всех странах этого региона остается, в целом, низким.

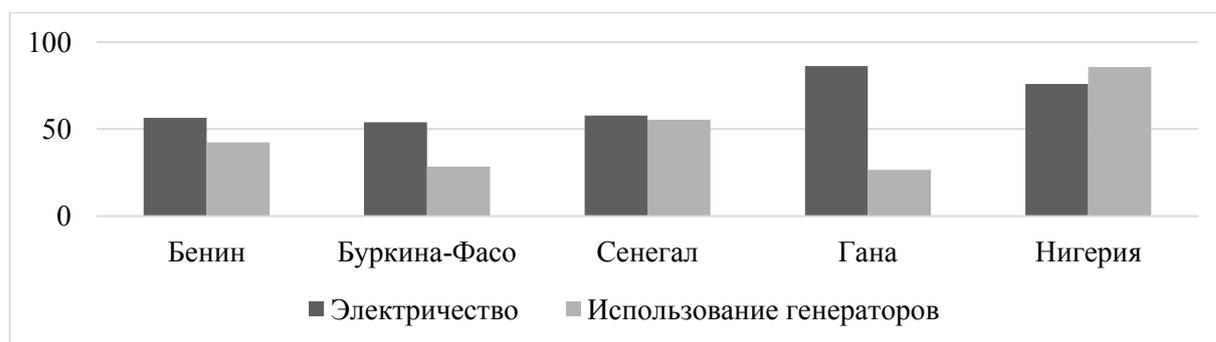


Рис. 2.14 – Предприятия, указывающие электричество в качестве основного препятствия в странах Западной Африки за период 2007-2012 гг. (в процентах).

Источник: составлено автором на основе материалов 181 из списка использованной литературы и источников.

Примером данной ситуации является рисунок 2.14, из которого можно констатировать, что количество предприятий, использующих генераторы для развития своей деятельности, высокое во всех странах Западной Африки, особенно в Нигерии, где присутствуют все необходимые источники, позволяющие производить энергетические ресурсы. Это является доказательством того, что энергетический сектор в странах Западной Африки, находящийся в большинстве стран под контролем государств, является неразвитым и ограничивает развитие предпринимательской деятельности. Поэтому он должен быть частично приватизирован, урегулирован и основан на справедливой конкуренции, чтобы предоставлять качественные услуги, позволяющие предприятиям развиваться.

Помимо нефти, газа и угля, другим, самым распространенным источником является солнце (неисчерпаемый ресурс), которое еще не эксплуатируется в большом количестве в странах Западной Африки, несмотря на то, что данный регион получает его в большом количестве (более 200 дней в году). Кроме солнца, вода также является не менее важным источником энергии и одновременно неотъемлемым элементом в производстве любого вида продукции и услуг. Несмотря на то, что существует много источников воды в большинстве стран Западной Африки, количество плотин и их возможности в производстве энергии остаются низкими, что объясняет, почему большое количество предприятий не имеют достаточного доступа к энергетическим и водным ресурсам. Технологии ветряного двигателя, которые позволяют производить энергию, благодаря воздуху также неразвиты в этих странах.

Отсюда, можно сказать, что в странах Западной Африки существуют различные источники, с помощью которых возможно производить огромное количество энергетических ресурсов, необходимых для развития предпринимательства. Тем не менее, использование источника солнца для производства энергии является преимуществом и важной составляющей для развития предпринимательства, поскольку оно не представляет угрозы для экологической обстановки стран. Поэтому, общественный и частный секторы стран Западной Африки должны серьезнее отно-

ситься к нему и одновременно диверсифицировать источники приобретения энергетических ресурсов за счет использования специфических географических и климатических особенностей.

Финансирование является важной составляющей ресурсной базы предпринимательства, которая позволяет не только находить или приобретать материальные ресурсы (оборудование, земля, люди), но и нематериальные (информация, знания, опыт, технологии), необходимые для развития предпринимательства. Другими словами, без качественных финансовых сетей, предприниматели не смогут реализовать свои идеи, увеличить прибыль, приобрести высококвалифицированную рабочую силу и не смогут присутствовать в некоторых секторах деятельности, таких, как энергетическая, металлургическая, образовательная. При этом они должны иметь способность убеждать инвесторов и обладать различными источниками финансирования для того, чтобы легко мобилизовать необходимые денежные средства для реализации своих целей. В настоящее время существуют различные финансовые источники, среди которых основными являются: финансовые рынки (выпуск или приобретение финансовых инструментов предприятия), кредиты, полученные от банков или страховых компаний, микрокредиты, предоставляемые микрофинансовыми институтами, венчурные инвестиции, предназначенные для финансирования инноваций.

В настоящее время в странах Западной Африки существует 3 финансовых рынка (2 национальных, 1 региональный). Региональный рынок BRVM представляет не менее 16 стран, когда 2 национальных принадлежат Гане и Нигерии, биржа которой является единственной, представляющей большое количество предприятий и значительный капитал. Таким образом, можно сказать, что предприятия в странах Западной Африки не эксплуатируют возможности, предоставляемые финансовыми инструментами, которые не доступны самым распространенным видам предпринимательских структур. Банки, доминирующими из которых являются коммерческие, и количество которых составляет не более 13 (при этом они содержат 90% финансовых активов), в большинстве стран Западной Африки, предоставляют предприятиям кредиты в размерах менее 15% ВВП. Кроме того, процент по

депозитам является возможностью, которую не эксплуатируют банки для того, чтобы стимулировать сбережения, следовательно, финансирование предприятий. Например, в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале процент по банковским вкладам равен лишь 3,5% в год, в то время, как в Гане и Нигерии он в 2013 году был соответственно 7,09% и 12,4% (Приложение 6). Среди всех этих источников создания финансовых ресурсов только микрофинансовые институты остаются самыми распространенными, доминирующими и развитыми в предпринимательской структуре, несмотря на то, что годовая ставка по кредитам в них выше 20%, например, в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале. В 2013 году среди стран экономической зоны (УЭМОА) Сенегал обладал самым большим количеством микрофинансовых институтов (238 отделений и 954 филиала) [189].

Отсюда, важно подчеркнуть, что банковские услуги и операции с ценными бумагами еще мало используются, так как микро и малые предприятия, находящиеся в большом количестве в странах Западной Африки, не имеют доступа к ним. Другими словами, микрофинансовые институты являются преимуществом для развития финансовых ресурсов в этих странах, следовательно, создание микрофинансовых рынков на локальном уровне каждой страны должно позволить микро и малым предприятиям данного региона выпускать или приобретать финансовые инструменты, что снизит зависимости предпринимательских структур от данного вида ресурсов.

Информация является неотъемлемым ресурсом, определяющим успех предпринимательской деятельности. Она обладает такими характеристиками, как дороговизна и потеря своей ценности во времени, но играет очень важную роль в принятии надежных и менее рискованных решений. Для того, чтобы быть рентабельной, она должна быть качественной, то есть верной и доступной вовремя. Если в информации, принадлежащей предпринимателям, отсутствуют эти свойства, они столкнутся со многими трудностями для определения своей деятельности, технологий, которые могут использовать для максимизации своих прибылей, а также идентификации свойств конкурентной продукции на рынке (качество, стоимость,

состав). Тем не менее, в большинстве стран Западной Африки она неразвита и ограничена во многих сферах экономики. Например, исходя из таблицы 2.6, заметно, что в большинстве стран Западной Африки до 2011-го года, индекс глубины кредитной информации ниже или равен 3. С 2011 до 2013 гг. заметно, что в Гане и Нигерии эта ситуация улучшилась, когда в других странах, например, в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале он остается без изменений и равен 1. Данная ситуация говорит о том, что предприниматели не смогут получить информацию о кредитах, необходимых для нахождения самого выгодного финансирования и развития своей деятельности.

Таблица 2.6 – Индекс глубины кредитной информации (1-6) в странах за период 2010-2013 гг.

Страна	2010	2011	2012	2013
Бенин	1	1	1	1
Буркина-Фасо	1	1	1	1
Сенегал	1	1	1	1
Гана	4	4	5	5
Нигерия	3	3	5	5
США	6	6	6	6
Франция	4	4	4	4
Россия	5	5	5	5
Китай	4	4	4	4

Источник: составлено автором на основе материалов 148 из списка использованной литературы и источников.

Другой пример, показывающий ограниченность доступа к информации в большинстве стран Западной Африки, является доступ к сети интернет. Например, если основываться на проценте предприятий, обладающих интернет-сайтами, заметно, что он больше в два раза в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале, чем в Гане и Нигерии, но остается менее 18% с 2007 по 2009 гг. Кроме того, количество предприятий, которые поддерживают отношения со своими клиентами через электронную почту также больше в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале, чем в Гане и Нигерии. Самое большое число интернет-пользователей среди стран Западной Африки в 2012 году показала Нигерия – 33 из 100 человек [158]. Несмотря на это, в целом,

Интернет еще не доступен всему населению этого региона, что не позволяет развиваться электронному бизнесу. Количество абонентов мобильной связи увеличивается и составляет значение выше среднего практически во всех странах, например, в Бенине это значение достигло 90%, в Гане 100%. Важно подчеркнуть, что развитие телекоммуникационных технологий является альтернативой доступа к информации и новой возможностью для развития предпринимательской деятельности в странах Западной Африки. Для того, чтобы развивать предпринимательство в странах Западной Африки таким образом, необходимо стимулировать создателей предприятий интегрировать информационные системы в свои предприятия, так как именно они позволяют не только производить, хранить, передавать, но и защищать информацию от внешних угроз. Тем не менее, производство информации зависит от значительных финансовых ресурсов, поскольку для их интегрирования и внедрения необходимы не только материальные ресурсы (оборудование, сети, рабочая сила), но и нематериальные (технологии и навыки). Инвестировать в производство информации является преимуществом для развития предпринимательства в странах Западной Африки, так как она позволяет улучшить знания рабочей силы, создает различные возможности для других видов деятельности и делает их более конкурентоспособными, что приводит к созданию богатства и улучшению уровня жизни населения.

Под технологическими ресурсами или технологией необходимо понять различные способы и методы создания какого-либо продукта (введение оборудования в эксплуатацию, введение новых знаний в производство) или введение новых норм организации. Следовательно, они являются совокупностью знаний и практических методов (оборудование, инновации, новейшие процессы и методы производства), используемых на предприятии для достижения поставленных целей, например, улучшения производства и повышения его рентабельности. Таким образом, прибыль предпринимателей будет зависеть от стоимости и качества технологий, которые будут использованы в производстве этих товаров, работ, услуг. В странах Западной Африки наблюдается обратная ситуация, вследствие того, что показатель технологической готовности в них находится в пределах 2,5-3,2, что ниже среднего

значения, составляющего 3,5. Зная, что технологические ресурсы используются для ведения производственной деятельности, следует, что их надежную платформу должны составлять высококачественные человеческие ресурсы. Это объясняется тем, что технологии имеют в основе культуру и традиции, развиваются и улучшаются благодаря науке, следовательно, зависят от двух основных факторов: научных ресурсов и научного потенциала.

Научные ресурсы являются первостепенными для развития предпринимательства, поскольку именно они находятся в основе научно-технического прогресса. А.В. Воскобойник, О.И. Демиденко в своей статье определили научно-технический прогресс как непрерывный процесс внедрения новой техники и технологий, организацию производства и труда на основе достижений научных знаний [149]. По мнению американского экономиста Джеймса Брайта [149] это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Следовательно, под ним понимается способность населения улучшать или совершенствовать средства, методы и технику, используемые для увеличения производства и рентабельности предприятий. Таким образом, наука является ключевым фактором, определяющим эффективность и надежность производственного сектора и без научного развития в стране, роль предпринимательства снижается, поскольку не будет создания техники и технологий, без которых отсутствует дополнительная добавленная стоимость.

Научным потенциалом обладает человек, так как именно он генерирует и создает различные технологии на основе своих научных знаний. При этом, ему необходима значительная поддержка и инфраструктура (научные ресурсы). Другими словами, неформальные (семья) и формальные (школы, университеты, предприятия, научно-исследовательские центры) институты играют очень важную роль в производстве и развитии такого вида ресурсов.

Индекс человеческого развития (ИЧР) является одним из основных критериев, позволяющим измерить его уровень; он варьируется от 0 до 1. Чем больше этот индекс приближается к 0, тем больше существует стран с низким уровнем че-

ловеческого развития и наоборот, когда он приближается к одному – страны обладают высоким уровнем развития. Наблюдая рисунок 2.15, заметно, что, в целом, этот показатель с 1980 по 2013 гг. вырос почти во всех странах мира [160] и качество человеческих ресурсов, в свою очередь, улучшилось. В большинстве стран Западной Африки, как показывает рисунок 2.16, индекс человеческого развития оставался низким, несмотря на то, что он немного превышает значение 0,5 в Гане и Нигерии и приближается к 0,5 в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале. В развивающихся странах, особенно в Китае, он увеличился с 0,423 в 1980 году до 0,719 в 2013 году.

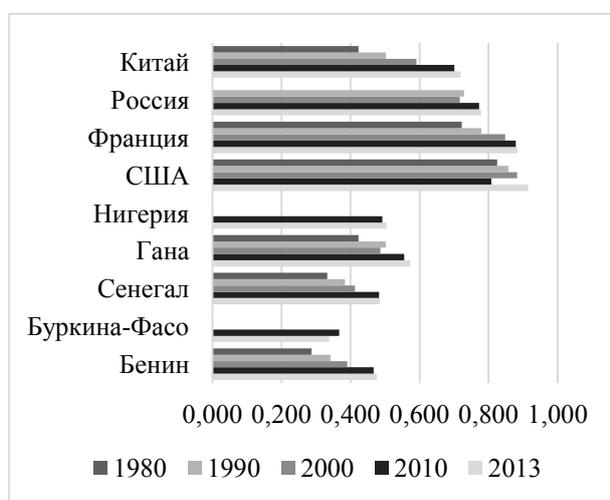


Рис. 2.15 – Индекс человеческого развития за период 1980-2013 гг. (от 0 до 1).

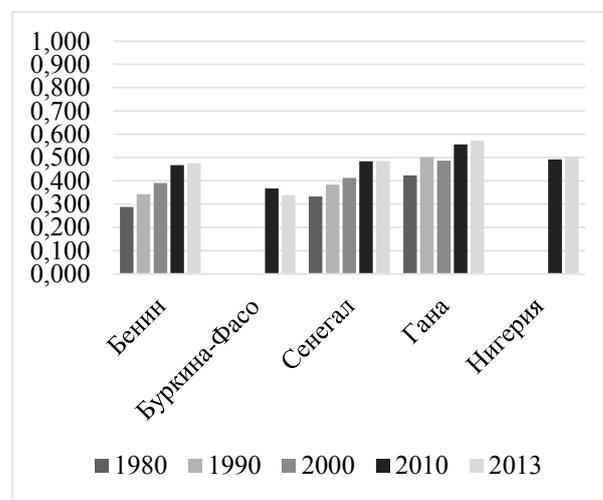


Рис. 2.16 – Индекс человеческого развития в странах Западной Африки за период 1980-2013 гг. (от 0 до 1).

Источник: составлено автором на основе материалов 157 из списка использованной литературы и источников.

Таким образом, показатели данного индекса демонстрируют то, что он вырос примерно на 70% в Китае по сравнению с 35% в Гане в течение одинакового периода, несмотря на то, что в 1980 году он находился примерно на одном и том же уровне в этих странах. Это произошло из-за больших инвестиционных вложений на национальном уровне Китая, чем в Гане, хотя она является единственной страной Западной Африки, где этот индекс самый высокий. Такая ситуация объясняет низкий уровень научной культуры и инноваций в стране. Срок или возможности

существования предприятия и генерирование с помощью инноваций богатства и знаний для развития общества формируется под влиянием способности предпринимательских структур повысить технологии, знания и использование научной культуры.

Патенты и научные издания также являются способом реализации качества человеческих ресурсов и образовательного уровня, необходимого для развития предпринимательской деятельности в обществе. В странах Западной Африки, если основываться на рисунке 2.18, количество опубликованных научных статей и журналов с 2000 по 2011 года в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале не превышало 100, когда в Нигерии было в 5 раз больше данного уровня, а в Гане в 2 раза [158].

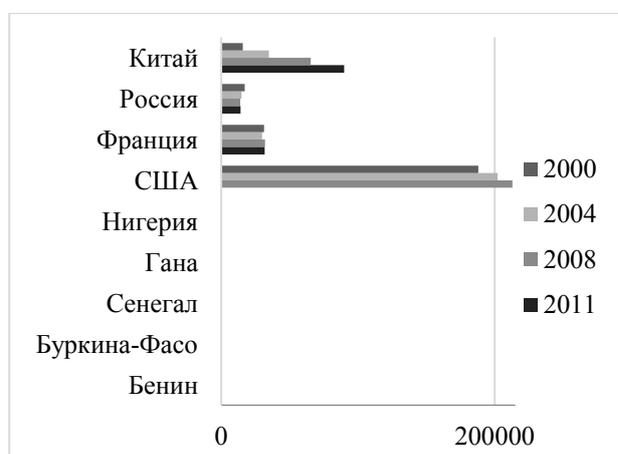


Рис. 2.17 – Количество научных статей и журналов за период 2000-2011 г., шт.

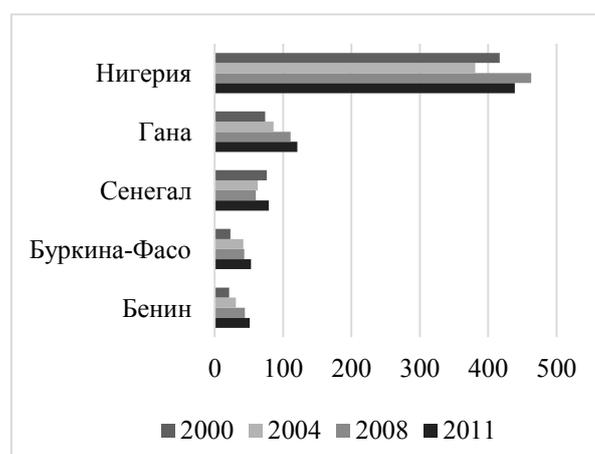


Рис. 2.18 – Количество научных статей и журналов в странах Западной Африки за 2000-2011 гг., шт.

Источник: составлено автором на основе материалов 155 из списка использованной литературы и источников.

Если сравнивать данные страны с другими странами мира, взяв за основу рисунок 2.17, то можно сказать, что научно-технический прогресс практически полностью отсутствует в них, в том числе в Нигерии, хотя он позволяет преодолевать ресурсные ограничения. Кроме этого, количество патентов, полученных за год, приближается к 0. Например, в Буркина-Фасо за 6 лет, то есть с 2004 по 2010 года, только 5 патентов было получено компаниями, в Бенине за этот же период времени, их число еще ниже и равно 1 [158]. Такая ситуация подтверждает, что низкий уро-

вень образования и инвестиций в научные исследования в странах Западной Африки значительно влияет на развитие предпринимательства и делает экономику статичной, когда для его развития требуется динамичность. Вместе с тем, экспорт высоких технологий доказывает научную способность населения.

Помимо этого, основываясь на данных по высоким экспортным технологиям за 2005 и 2007 года по некоторым странам Западной Африки, заметно, что Сенегал является единственной страной, которая экспортировала в 2005 году 8 высоких технологий. Несмотря на то, что в 2007 их количество упало до 4 [158], можно сказать, что значительная работа была выполнена в этой области для развития предпринимательской деятельности, но по сравнению с другими регионами, страны Западной Африки являются теми, кто меньше экспортируют высокие технологии. Таким образом, технологические ресурсы являются важными, поскольку они находятся в основе высококачественной продукции (услуг) или высококвалифицированного состояния рабочей силы стран. Именно научная культура приводит к интенсивному развитию научных ресурсов и научного потенциала общества, что является мощным и надежным преимуществом для развития предпринимательства в странах Западной Африки. Применение науки в хозяйственной деятельности в развитых странах позволило не только достигнуть индустриализации, привело к созданию новых цивилизаций, но и навсегда улучшило условия жизни населения, а также составило основу информационного общества, в котором развивается мир в данный момент. На самом деле, широкое применение научных технологий в технической области помогло создать и реализовать различное оборудование, производственные аппараты, включая компьютеры, которые играли и продолжают играть очень важную роль в производственной деятельности. Другими словами, низкий научный потенциал у большинства предпринимателей стран Западной Африки определяет основу состояния производственного сектора и ограничивает рост сектора услуг в создании новых возможностей и стимулировании занятия предпринимательской деятельностью.

Управленческие ресурсы являются преимуществом для развития предпринимательской деятельности, поскольку они позволяют не только оптимально использовать ее другие ресурсы для создания богатства, но и обеспечивать распределение задач внутри предприятия или общества. Следовательно, если в обществе большое количество рабочей силы обладает данной способностью, это дает сильный толчок для развития предпринимательства. В большинстве стран Западной Африки рабочая сила представляет более 70% общего населения в возрасте от 15 до 60 лет. Доля молодежи в возрасте от 15 до 35 лет достаточно высока, в отличие от развитых и некоторых развивающихся стран, и она продолжает расти, поскольку рост народонаселения увеличивается каждый год в размере 2-3% [158]. На основе этого, можно говорить о том, что рабочая сила является основным ресурсом, которым необходимо эффективно управлять для развития предпринимательства в странах Западной Африки. С учетом высокой доли в структуре трудовых ресурсов, представленных молодежью, необходимо повышать их качество. При этом, особое внимание должно уделяться образовательным системам. Данный факт доказывает приведенная ниже таблица 2.7, которая построена на основе данных Доклада о человеческом развитии 2013, составленного ПРООН.

Таблица 2.7 – Взаимосвязь между уровнем образования населения и экономической активностью.

Регион	Показатель			
	С31	С32	С33	С34
Франкоязычные страны Западной Африки (Бенин, Буркина-Фасо, Сенегал)	2,66	1,22	33,62	12,31
Англоязычные страны Западной Африки (Гана, Нигерия)	1,43	1,19	1,49	1,10
Развитые страны (Франция, США)	1,04	1,22	0,63	0,74
Развивающиеся страны (Россия, Китай)	1,13	1,24	0,87	0,93

Принятые обозначения: С31 – Среднее значение соотношения мужского и женского населения, имеющего образование по уровню развития стран, 2005-2012 гг.; С32 – Среднее значение соотношения экономической активности мужского и женского населения по уровню развития стран, 2012 г.; С33 – Среднее значение соотношения экономической активности женского населения к женскому населению, имеющему образование, 2012 г.; С34 – Среднее значение соотношения экономической активности мужского населения к мужскому населению, имеющему образование, 2012 г.

Источник: составлено автором на основе материалов доклада о человеческом развитии (197 из списка использованной литературы и источников).

Согласно данной таблице, среднее значение процента мужчин, получивших образование за 2005-2012 гг., во франкоязычных странах Западной Африки больше, чем средний процент женщин, в 2,66 раза, когда в англоязычных странах в 1,43 раз, в развитых и развивающихся странах – в 1,04 и 1,13 раз соответственно. Также среднее значение процента мужчин, представляющих рабочую силу в 2012 году во франкоязычных странах Западной Африки больше, чем аналогичный процент женщин, в 1,22 раза, как и в развитых странах, когда в англоязычных странах Западной Африки в 1,19 раз, а в развивающихся в 1,24 раза. В тот же момент среднее значение процента женщин, получающих образование и представляющих рабочую силу во франкоязычных странах Западной Африки составляет 33,62%, когда в англоязычных – 1,49%, в развитых – 0,63%, а в развивающихся странах – 0,87%. Необходимо отметить, что среднее значение процента мужчин, получающих образование и представляющих рабочую силу во франкоязычных странах Западной Африки составляет 12,31%, когда в англоязычных – 1,10%, в развитых – 0,74%, а в развивающихся странах – 0,93%. И, наконец, среднее значение отношения женщин, получающих образование и представляющих рабочую силу во франкоязычных странах Западной Африки, больше в 2,73 раза, чем мужчин, когда в англоязычных в 1,35 раз, в развитых в 0,85 раз, а в развивающихся странах в 0,93 раз. Следовательно, в странах Западной Африки мало образованных женщин, представляющих рабочую силу, по сравнению с мужчинами, что объясняет причины их существования в большом количестве в неформальном секторе. Поэтому, необходимо повысить количество образованных женщин, чтобы рынок труда пришел в состояние равновесия. Помимо этого, наблюдая рисунок 2.19, видно, что уровень образования в странах Западной Африки, в целом, низкий, по сравнению с остальными странами.

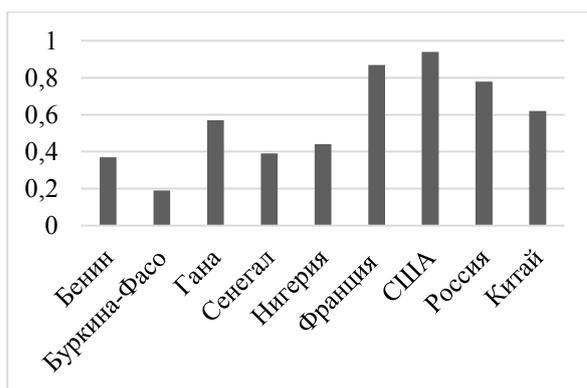


Рис. 2.19 – Индекс уровня образования в 2011 г. (0-1).

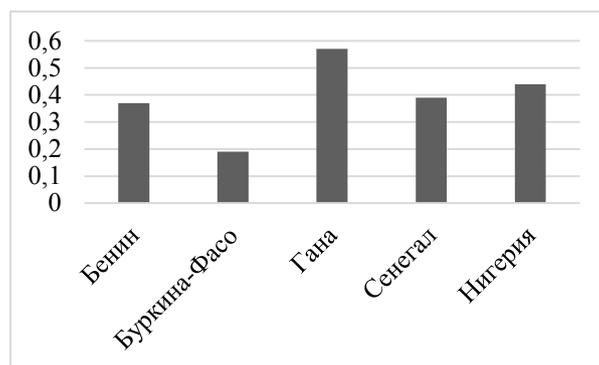


Рис. 2.20 – Индекс уровня образования в странах Западной Африки в 2011 г. (0-1).

Источник: составлено автором на основе материалов 160 из списка использованной литературы и источников.

Несмотря на это, важно отметить, основываясь на рисунке 2.20, что среди стран этого региона самое большое значение наблюдается у Ганы и составляет 0,57, которое не значительно отдалено от индекса Китая. Эта ситуация объясняет, почему большое количество рабочей силы присутствует в отрасли сельского хозяйства, как показано в таблице 2.8. Можно сказать, что, несмотря на снижение объема рабочей силы в ней с 2007 по 2013 гг., доля данной отрасли остается более 45% в большинстве стран Западной Африки.

Таблица 2.8 – Доля рабочей силы в секторах экономики стран Западной Африки за период 2007-2013 гг. (в процентах).

Страна	Доля рабочей силы в сельскохозяйственном секторе				Доля рабочей силы в других секторах			
	2007	2009	2011	2013	2007	2009	2011	2013
Бенин	52	49	47	45	48	51	53	55
Буркина-Фасо	92	86	87	88	8	14	13	12
Сенегал	79	74	74	74	21	26	26	26
Гана	62	58	58	57	38	42	42	43
Нигерия	27	25	24	23	73	75	76	77
Среднее значение по СЗА	62	59	58	57	38	41	42	43

Источник: составлено автором на основе материалов 171 из списка использованной литературы и источников.

Кроме того, анализируя данные рисунка 2.21, заметно, что доля предприятий, которые предлагают формальное обучение для сотрудников, ниже 30% во всех странах Западной Африки, исключая Гану. Это является дополнительным аргументом отрицательного влияния низкого качества рабочей силы на динамику развития предпринимательских структур в странах Западной Африки.

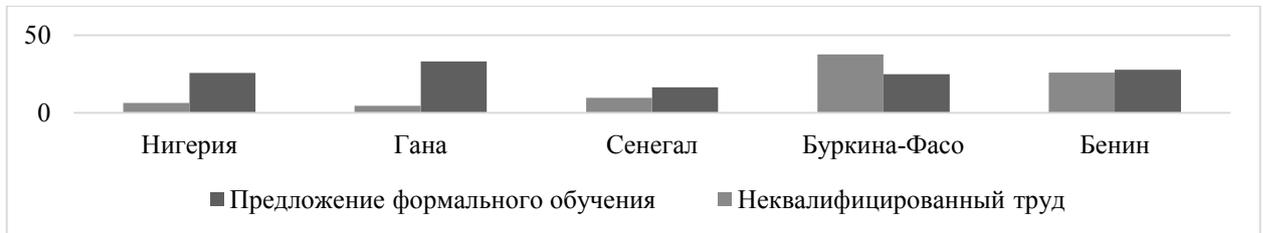


Рис. 2.21 – Факторы, влияющие на предприятия в странах Западной Африки за период 2007-2012 гг. (процент предприятий).

Источник: составлено автором на основе материалов 181 из списка использованной литературы и источников.

В целом ряде случаев, ощущается недостаточная обеспеченность предпринимательских структур высококвалифицированными специалистами, по сравнению с низкоквалифицированными работниками (руководителями высшего звена, технологами, линейными менеджерами). Например, в Буркина-Фасо из 120 малых и средних предприятий, 88% имеют менее 20 квалифицированных рабочих, а в 100% случаях менее 20 постоянных кадров [132]. В Сенегале доля рабочей силы в сельскохозяйственном секторе с 2005 по 2007 гг. снизилась до 55,4%, в производственном секторе она также уменьшилась на 1%, достигнув значения 13%, в секторе же услуг увеличилась и в 2007 году составила 31,6%. Из этих значений руководители высшего звена представляли 4,8% рабочей силы, технические специалисты 7,6%, рабочие 26,14%, тогда, как неквалифицированные рабочие – 61,47% населения [142]. Также другое исследование по 378 компаниям Сенегала показало, что они создали с 2009 по 2013 гг. 2026 рабочих мест, из которых 7% было в управленческой сфере, 14% представлено рабочими, 8% в технической сфере. В то время как в Гане, за тот же период, количество рабочих мест, созданных в 376 предприятиях, составило 12129. Среди них управленческие места представляли 2,25%, 6,92%

было представлено рабочими и 28,88% – низкоквалифицированными рабочими [199].

Исходя из всего вышесказанного, сделан вывод о том, что компоненты ресурсной базы предпринимательства в странах Западной Африки различны, но остаются мало эксплуатируемыми из-за низкоквалифицированной рабочей силы, низких инвестиций в образование, некачественных финансовых и образовательных систем. Для того, чтобы улучшить ее состояние, необходимо инвестировать в обучение управленческих кадров, снизить экспорт природных ресурсов и больше их использовать для развития производственного сектора, реформировать и адаптировать образовательные системы к рынку научных ресурсов и снизить уровень рабочей силы, находящейся в сельскохозяйственном секторе, а также увеличить уровень рабочей силы, находящейся в индустриальном секторе и секторе услуг.

На элементы ресурсной базы предпринимательства могут оказывать влияние множество факторов и рисков, среди которых выделяются прямые, косвенные, финансовые и нефинансовые, которые рассмотрены подробнее в следующей части работы.

2.3. Предпринимательские риски и их уровень в странах Западной Африки.

Присутствуя постоянно в любой человеческой деятельности, риск производит впечатление опасности, на которую предприниматель должен обращать внимание, если хочет развиваться. Поэтому в данной части работы необходимо исследовать условия для занятия предпринимательской деятельностью в странах Западной Африки с целью продемонстрировать то, насколько уровень предпринимательских рисков высокий, с одной стороны, из-за отсутствия достаточных знаний и инструментов, позволяющих управлять ими, а с другой – из-за слабых социально-экономической, политико-правовой и технологической сред этого региона. При этом, важно рассмотреть сначала понятие «риски», затем выделить основные предпринимательские риски, которые ведут к потерям в этом регионе, чтобы предложить эффективную стратегию для их снижения.

Риск определяется как экономическая категория, которая представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. Результат его совершения может быть отрицательным (убытки, потери, банкротства), нулевым или положительным (выгода, прибыль, выигрыш) [100, с. 208-212, 439-475]. В таком случае точный результат реализации риска не известен. Риск – это как весы: его чаша может качнуться в сторону успеха, а может – в сторону неудачи. Это вероятность того, что появятся известные исходы [28]. Отсюда, можно сказать, что результат риска предсказуем и тогда его можно предупредить. Также риск – это вероятность потери лицом или организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления производственной или финансовой деятельности [35, с. 21-24].

Ричард Кантильон является первым ученым, который показал, что существует связь между предпринимательством и риском. По его мнению, «предприниматель готов купить за определенную сумму и продать за неопределенную сумму», то есть тот, кто берет на себя риск и несет ответственности, связанные с его реализацией [135, с. 129-172]. С этого момента, если правда, что прогноз позволяет минимизировать огромные риски, верно также, что они не могут быть предупреждены полностью. Это, наверное, то, что привело Фрэнка Найта к отделению риска от неопределенности [168]. По его мнению, риск может быть рассчитан и предупрежден, в то время, как невозможно предотвратить неопределенность, поскольку неизвестно, когда она произойдет, и какое влияние будет иметь на деятельность предпринимателей [137, с. 904-906]. С этой стороны предпринимательский риск является вероятностью того, что реализация существующей неопределенности связана с предпринимательской деятельностью и предотвращением максимизации прибыли предпринимателей.

Если основываться на работе Йозефа А. Шумпетера, понятно, что только успешные инновации – в основе огромной прибыли, которую получают предприниматели [131, с. 64-67]. Но, тем не менее, инновации прячут под собой неопределенность, которая может привести к отрицательным последствиям, то есть потере всех ресурсов, а также предприятия в целом. В этом случае, предпринимательский

риск есть вероятность, что рынок отвергнет инновации, что может принести ущерб предпринимателям. Другими словами, предпринимательский риск – это вероятность потерь, вытекающий из неопределенности воздействия инноваций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что «риск», в целом, выступает как нежелательное последствие какого-то воздействия (решения), результат которого не известен, предсказуем и его возможно избежать, а «предпринимательский риск» – как вероятность, что произойдет нежелательное последствие, возникающее от действий предпринимателей или нет, но которое может ограничить максимизацию прибыли или принести огромные потери. Основываясь на экономической литературе, можно сказать, что они делятся на прямые и косвенные, финансовые и нефинансовые (рисунок 2.22). Кроме того, учитывая специфику стран Западной Африки, можно сказать, что наряду с финансовыми рисками, которые определены недостатками финансовой системы, существуют нефинансовые риски. Это риски, которые будучи не финансовыми по своей структуре (природно-естественные, экологические), создают значительные финансовые последствия.



Рис. 2.22 – Классификация предпринимательских рисков.

Источник: составлено автором на основе анализа научной литературы.

Прямые предпринимательские риски можно определить, как внутренние риски предприятия, поскольку они являются следствием действий различных его

субъектов. Другими словами, это вероятность того, что произойдут потери из-за всевозможных решений или действий предпринимателей, а также других субъектов внутри предприятия. Реализация прямых рисков означает возможность получения однозначного отрицательного или нулевого результата. К ним относят: управленческие, производственные, коммерческие (маркетинговые и логистические) и страховые риски.

Управленческие риски определяются как вероятность потерь, которые могут возникать не только вследствие некачественного управления ресурсами предприятия, не своевременно представленной информации, используемой для принятия решений, недобросовестной организации труда или неверного распределения различных задач, но и из-за отсутствия контроля за поставленными и выполненными задачами работников. В странах Западной Африки управленческие риски возникают из-за отсутствия достаточного и качественного образования, что является потенциальным риском для развития предпринимательства. Например, в Бенине более 25% предприятий считают, что в стране рабочая сила низкоквалифицированная. Такая ситуация снижает производительность и, следовательно, уничтожает развитие производственного сектора экономики [185].

Производственные риски появляются в процессе производства товаров или оказания услуг. Низкое качество обслуживания электричества является одной из основных причин, которая находится в основе высокого уровня данного вида риска в странах Западной Африки. В этом регионе в месяц может происходить более четырех раз отключения электричества длительностью до 12 часов, несмотря на то, что более 40% предприятий используют электрические генераторы и бензин для того, чтобы функционировать [185]. Это означает, что рост стоимости нефти приводит к росту цен на продукты и, в результате, предприятия терпят убытки, от чего за год они теряют более 5% годового товарооборота. Качество оборудования, его стоимость и ремонт усиливают уровень производственного риска, поскольку большинство оборудования, используемого для производства, поступает из Китая или Нигерии, где его качество низкое.

Коммерческие риски можно разделить на маркетинговые и логистические. Первые связаны с потерями, которые могут происходить на различных стадиях продвижения товаров и услуг (с момента идеи производства до момента сбыта продукции) внутри страны или за ее пределами (международная коммерция). В большинстве стран Западной Африки менее 10% предприятий обладают сертификатом качества продукции. Кроме того, многие предприятия находятся в неформальном секторе и в этом случае отсутствует справедливая конкуренция. Уровень коммерческого риска высокий, в том числе, и из-за таможенного кодекса. Например, в Бенине, 56,2% предприятий считают, что именно он не позволяет бизнесу развиваться из-за несправедливой конкуренции, так как на рынке иностранные продукты дешевле, чем производимые на местах [185].

Логистические риски являются вероятностью того, что предприниматели испытывают потери в процессе перевозки товаров или оказания услуг, поэтому их уровень в странах Западной Африки является высоким. Например, в Бенине, более 49% предприятий испытывают потери в результате некачественной транспортной инфраструктуры, когда в Гане только 17,6%. Другими словами, уровень транспортных рисков высокий, поскольку не только дороги не качественные, но и услуги доставки. Таким образом, уровень коммерческих рисков остается таким же в странах Западной Африки из-за качества и стоимости продуктов, следовательно, они требуют обязательного вмешательства государства.

Страховые риски могут возникать в результате влияния ряда факторов, в частности: отсутствия страховки у предпринимателей, некачественной оценки и игнорирования рисков, неправильного выбора страхового агентства или тарифов. Другими словами, они являются рисками наступления предусмотренного условиями страхования события, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение. В странах Западной Африки малое количество предприятий застраховано, что говорит о том, что говорит о высоком уровне данных рисков, поскольку при их возникновении предприниматели не могут обеспечить стабильность не только своей деятельности, но и рабочей силы, что приносит значительные потери, вплоть до банкротства.

Косвенные предпринимательские риски возникают, когда государственные институты не способны обеспечивать безопасность предпринимательских субъектов или создавать им благоприятные условия для развития. Речь идет о безопасных, политических, правовых, налоговых и экологических рисках.

Безопасные риски (риски безопасности) являются вероятностью того, что ошибка или слабость в системе безопасности государства может привести к несчастным случаям (аварии, пожары, смерти и др.) и принести убытки не только предприятиям, но и экономике в целом. В странах Западной Африки более 40% предприятий платят за безопасность. Основными причинами такой ситуации являются: высокий уровень безработицы, бедности и слабая система государственной безопасности. Например, в Сенегале 12,1% предприятий испытывают потери из-за краж и вандализма, когда в Гане 24% борются против этого, в Нигерии эти явления представляют более 4% от общего годового объема продаж и менее 1% в Буркина-Фасо [185]. Это подтверждает, что безопасность является риском, который ограничивает развитие предпринимательства и против которого государства данного региона должны вести постоянную борьбу.

Политические риски действуют на ядро предпринимательской системы, поскольку не вызывают доверия со стороны инвесторов и не стимулируют иностранные инвестиции в странах. Их реализация может привести к разрушению предпринимательской структуры и, как следствие, вызвать снижение производственной деятельности. Уровень политических рисков высокий в странах Западной Африки из-за высокой степени неравенства, некачественного распределения ресурсов внутри стран и борьбы за власть. Эти недостатки часто приводят к конфликтам или гражданским войнам, которые часто бывают на континенте. Например, политический кризис 2008-2011 гг. в Кот-д'Ивуаре или терроризм в Нигерии и Мали значительно повлияли на развитие их экономик, в особенности, на предпринимательство.

Правовые риски можно определить как потери, которые могут возникать, ограничивая прибыль компаний из-за несправедливости в законах, несоблюдения законов и правил, слабости правовых отношений, ненадежности правовых гарантий или некачественных правовых изменений, а также нерегулярного обновления

нормативно-правовых актов. Правовая система представляет огромный риск для занятия предпринимательской деятельностью в странах Западной Африки из-за отсутствия достаточных законов, правил и власти, которая должна контролировать и санкционировать нарушителей в случае несоблюдения ими установленных регламентов. Кроме этого, коррупция и некачественное распределение ресурсов усиливает уровень правовых рисков, что приводит к политическим усложнениям. Например, в Бенине более 32,9% предприятий считают, что юридические системы влияют на развитие предпринимательства [185].

Налоговые риски очень заметны в данном регионе, если обратить внимание на количество предприятий, находящихся в неформальном секторе. Их уровень высокий из-за качества, стоимости услуг налоговых служб и уровня коррупции. Например, в Буркина-Фасо 59% предприятий считают, что налоговые администрации являются препятствием для их развития и 75,5% предприятий думают, что налоговая ставка предотвращает их прибыль [185]. Вся эта ситуация влияет на доверие не только локальных, но и иностранных инвесторов, что является препятствием для развития предпринимательства. В общем, высокий уровень таких рисков показывает, что в государстве отсутствует реальная система снижения рисков.

Финансовые предпринимательские риски бывают в прямой и косвенной формах. Прямыми они являются, когда их реализация зависит от решений или действий предпринимателей. Например, по поводу создания и выпуска финансовых инструментов. Появление таких рисков возникает из-за неэффективной финансовой и политической системы страны и в этом случае их влияние на предпринимательскую деятельность является косвенным. Финансовые риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата [90, с. 185–192]. Они представляют собой инфляционные (дефляционные), валютные (ликвидные), инвестиционные, процентные и кредитные риски.

Инфляционный (дефляционный) риск - это вероятность, что рост или снижение денежной массы в экономической системе страны приведет к тому, что уровень цен вырастет или снизится быстрее, чем предпринимательские доходы. В обоих

случаях предприниматель может много потерять, потому что значительно ухудшится макроэкономическое состояние.

Валютный риск понимается, как возможность потери денежных средств организации вследствие изменения курса валют, то есть валютных колебаний. В странах Западной Африки уровень валюты уже низкий и это влияет на их невозможность экспортировать товары, которые производятся на локальных рынках. Отсюда следует, что валюта этих стран становится не конкурента на рынке из-за ее низкой стоимости и спроса, некачественного регулирования денежных рынков и неразвитой банковской системы.

Инвестиционные риски – это вероятность того, что произойдет потеря денежных средств организации, которые были заранее вложены во что-либо. Процентные риски – это вероятность того, что произойдут потери денежных средств организации вследствие повышения процентов по кредитам или финансовым инструментам. Кредитные риски могут возникнуть в результате невозврата суммы кредита и процентов по нему.

В странах Западной Африки, несмотря на то, что размер кредитов, предоставляемых частному сектору в два или три раза увеличился с 2000 по 2012 гг., все еще небольшое число предприятий финансируются через банки. В 2007 году только 2,7% из них в Нигерии нашли финансирование с их помощью, когда в Бенине только 3,8% в 2009 [158]. Кроме того, с 2009 по 2013 года общие инвестиции по отношению к ВВП в большей части региона не превысили 26%, исключая Нигерию и Сенегал. Главное – то, что они растут в Сенегале и падают во многих других странах (Приложение 7) и если сравнить между собой общие инвестиции и общие сбережения (Приложение 8), заметно, что остаток получается очень низким. Зная, что он представляет собой сумму помощи в целях развития, иностранные инвестиции, другие займы и другие формы [158], можно сказать, что иностранные инвестиции не занимают особого места в финансировании экономики стран Западной Африки. По отношению к ВВП доля прямых иностранных инвестиций практически во всем регионе меньше 3% [169], исключая Гану, где она больше 7% с 2011 года

[195]. Это показывает, что существуют высокие инвестиционные риски, против которых надо постоянно бороться для развития предпринимательства. Иными словами, уровень финансового риска высокий из-за отсутствия гарантий от государства, отсутствия информации о предприятиях, а также отсутствия страховки. В результате чего кредитные услуги недостаточно развиты и предприниматели неплатежеспособны.

Нефинансовые риски можно определить, как вероятность потерь, прямо или косвенно не зависящих от финансовых и иных возможностей субъектов предпринимательской деятельности, но способных оказать существенное влияние на развитие предприятий. К ним относятся: природно-естественные и экологические риски. В странах Западной Африки засухи и наводнения являются частыми природными рисками, которые влияют на предпринимательскую деятельность. В некоторых случаях их реализация уничтожает сельскохозяйственные поля, а в других, наоборот, увеличивает сельскохозяйственное производство.

Экологические риски возникают в связи с загрязнением природы от какого-либо производства. В Западной Африке они часто реализуются и происходят через эпидемии, например, полиомиелит, СПИД, лихорадка Эбола и так далее, из-за низких инвестиций государства в здравоохранение, и особенно из-за социальных услуг в области здоровья [158].

На основании всего вышесказанного, следует, что уровень предпринимательских рисков в странах Западной Африки, в целом, высокий. Главное отличие между предпринимательской средой развитых и развивающихся стран (особенно стран Западной Африки) заключается в том, что, во-первых, государства развитых стран обеспечивают мощные механизмы снижения рисков. Во-вторых, они инвестируют в обучение и подготовку, чтобы предприниматели смогли создавать собственные механизмы их снижения. Другими словами, развитие предпринимательства зависит от существования эффективной, надежной системы управления рисками на микро и макроуровнях, способной адаптироваться к изменениям в экономической среде.

Исходя из главы 2, сделаны следующие выводы:

1. экономики большинства стран Западной Африки продолжают основываться на первичном и третичном секторах, когда производственный остается еще мало-развит и менее диверсифицирован. Это означает, что между отраслями сырьевого сектора и сектора услуг существуют сильные взаимосвязи. В отличие от них, между отраслями сектора услуг и производственного сектора, а также между сырьевым и производственным секторами связи практически отсутствуют.
2. Наблюдая отношение доли импорта товаров и услуг к доле экспорта по ВВП, заметно, что оно с 2005 по 2013 гг. снизилось с 2,7 до 1,1 в большинстве стран Западной Африки, кроме Бенина, где было отмечено повышение с 1,3 до 1,8. За этот же период в развитых странах, например, в США, заметно, что данное отношение снизилось на 0,3%, когда во Франции оно увеличилось на 0,1%. Несмотря на это, оно находится в пределах 1,1-1,3. В развивающихся странах это отношение ниже 1%, несмотря на то, что увеличилось на 0,2%. Отсюда, можно сказать, что производство товаров и услуг увеличилось с 2005 по 2013 гг. в большинстве стран Западной Африке, исключая Бенин. Другими словами, экономики стран этого региона становятся постепенно менее зависимыми от импорта, но необходимо отметить, что среди них только в Нигерии отношение импорта к экспорту меньше 1. Это означает, что, несмотря на то, что доля импорта снизилась в большинстве стран Западной Африки, необходимо сказать, что многие из них зависят от импорта. Данная ситуация заметна, когда видно разницу между экспортом и импортом. На самом деле, она показывает, что большинство стран Западной Африки находится в постоянном бюджетном дефиците от 5% до 15% их ВВП, исключая Нигерию, где заметен определенный профицит. В том же периоде в развитых странах заметно, что дефицит стал ниже 3%, когда в развивающихся странах его вообще не существует, несмотря на то, что динамика профицита имеет колебательные значения. Эта ситуация доказывает, что импорт продолжает иметь плохое воздействие на экономики стран Западной Африки.
3. В проанализированных странах Западной Африки предпринимательская деятельность не занимает значительного места, так как в центре нее находится, в

основном, микро и малое предпринимательство, которое имеет существенные недостатки, выражаемые в количественных и качественных признаках. Особенно важное препятствие заключается в отсутствии ведения учета, поскольку без него невозможно принимать правильные решения, привлекать инвесторов и находить финансирование, что, в свою очередь, не позволит микро и малым предприятиям в дальнейшем развиваться. Если микро и малое предпринимательство будет неэффективным, вследствие несоблюдения юридических форм оно не позволит создавать и накапливать богатство, выплачивать налоги, а также приведет к низкому количеству созданных рабочих мест, следовательно, некачественному выполнению социальных функций для поддержки населения.

4. Ресурсная база предпринимательства состоит из различных элементов: энергетические, финансовые, информационные, технологические и управленческие ресурсы. Их состояние в странах Западной Африки различно, а в случае технологических и управленческих различается в зависимости от регионов (франкоязычные, англоязычные). Анализ ресурсной базы показал, что во франкоязычных странах эти элементы развиваются медленнее, чем в англоязычных, исключая Сенегал. Для обеспечения устойчивого роста ресурсной базы необходимо принятие ряда мер, которые должны иметь диверсифицированный и длительный характер. К тому же, они должны быть специфичные, то есть иметь свои особенности для каждой страны/региона.
5. Все риски, связанные с предпринимательской деятельностью, можно разделить на: прямые, косвенные, финансовые и нефинансовые. Несмотря на то, что причины их возникновения и существования имеют разную природу практически во всех странах Западной Африки, их уровень остается высоким, что влияет на доверие не только локальных, но и иностранных инвесторов, создавая дополнительный барьер для развития предпринимательства. Поэтому, для преодоления всех препятствий необходима реальная система государственной поддержки, которая снижала бы уровень рисков для отдельных микро и малых предпринимательских структур и всей национальной предпринимательской среды в целом.

ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ.

3.1. Ресурсы государственной и международной поддержки в развитии предпринимательства в странах Западной Африки.

Предпринимательство является деятельностью, требующей различных видов ресурсов для своего развития. Государства выступают очень важной альтернативой, поскольку, с помощью принадлежащих им источников, они могут инвестировать в улучшение экономической среды, финансирование научных программ, принимать различные законы и меры, позволяющие защищать свои интересы на международных рынках, сохранять динамичность рабочей силы в странах, стимулировать обмен знаниями и гарантировать свободное движение человеческого капитала и так далее. Несмотря на разнообразные меры в странах Западной Африки, состояние предпринимательской деятельности остается практически таким же, что заставляет предположить о неэффективном использовании или низком уровне государственных и международных ресурсов как причинах этой ситуации. Поэтому, бесспорно, в данной главе важно исследовать те меры, которые положительно влияют и стимулируют предпринимателей в этом регионе. Такая цель поставлена из-за трудностей нахождения необходимых внутренних ресурсов, особенно для микро и малых предприятий, представляющих более 70% от общего числа в структуре данных стран. Чтобы достичь ее, необходимо, в первую очередь, рассмотреть само понятие внешних «ресурсов», без которого сложно представить их виды в государственной и международной поддержке предпринимательства. На основе этого выявить основные из них, способствующие развитию предпринимательства в странах Западной Африки.

В главе II были исследованы ресурсы, которые используют предпринимательские структуры на микроуровне. Необходимо развить и систематизировать понятие ресурсов макроуровня, которые могут быть направлены на развитие предпринимательства.

На макроуровне ресурсы являются материальными и нематериальными средствами, которыми обладает страна или регион [184], позволяющие обеспечить их выживание и развитие общества [183]. Отсюда, «государственные ресурсы» необходимо понять, как совокупность средств, используемых государством для обеспечения своего существования и выполнения необходимых функций, то есть удовлетворения потребностей общества, за счет которого оно функционирует.

Автором выявлено, что в странах Западной Африки основной экономической функцией государств является поддержка национальных предпринимательских структур. Предпринимательство является сегодня одним из главных инструментов для снижения безработицы и улучшения уровня жизни населения в большинстве стран, и оно развивается в определенной среде, можно сказать, что ресурсы государственной поддержки данного процесса находятся внутри него самого. Кроме того, учитывая, что неограниченные желания людей привели к расширению международных отношений, таким образом, к обмену ресурсами, следует, что средства государственной поддержки предпринимательской деятельности также могут быть экзогенными. Другими словами, транснациональные ресурсы для развития страны являются частью общих средств государства и приходят из внешних источников, когда внутренние формируются из элементов, составляющих определенное пространство внутри нее.

В широком смысле, независимо от собственников, ресурсы могут быть разделены по различным критериям, таким, как факторы производства, сущность, источники и другие [21, с. 19]. Основываясь на факторах производства, к ним относятся: земля (природные ресурсы, полезные ископаемые), капитал (сбережения), труд (рабочая сила, опыт), предпринимательский потенциал (способности, таланты) и информация. Главная их особенность заключается в том, что они сами являются продуктами производства. По сущности, ресурсы могут быть сгруппированы на материальные и нематериальные, либо финансовые и нефинансовые, по месту возникновения на внешние (международные) и внутренние (локальные), по источникам их формирования делятся на фискальные и нефискальные.

Тем не менее, для поддержки предпринимательства важно их рассматривать по видам финансовых (фискальные/нефискальные), имеющих внутреннюю или внешнюю составляющую, и нефинансовых источников (человеческие, информационные, правовые, инфраструктура (оборудование, государственное имущество)), поскольку именно благодаря им государство обеспечивает свое существование, выполняет необходимые функции для благосостояния и процветания общества.

Финансирование государственной деятельности осуществляется благодаря поступлению от двух источников – фискальных и нефискальных доходов. Без первых (налоги и таможенные пошлины) государство не сможет функционировать и выплачивать заработную плату своим работникам, инвестировать в сложную и рискованную деятельность, предоставлять субсидии (субвенции) предприятиям или инвестировать в образование и социальное имущество, то есть выполнять социальные и прочие обязательства. В странах Западной Африки фискальные доходы являются основным ресурсом, который государства могут использовать для стимулирования предпринимательства, так как они представляют практически во всех странах более 60% доходов, исключая Нигерию, где их среднее значение составляет менее 20% в общих доходах государства, как показывает таблица 3.1.

Таблица 3.1 – Доля чистых фискальных доходов по отношению к общим доходам государства в странах Западной Африки за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2010	2011	2012	2013	Среднее значение
Бенин	77,1	81,0	77,1	77,9	78,2	78,3
Буркина-Фасо	68,0	64,2	66,7	69,6	67,8	67,3
Сенегал	88,9	85,8	84,4	82,4	82,6	84,8
Гана	71,4	63,4	66,8	75,0	74,4	70,2
Нигерия	14,6	21,8	16,1	20,3	10,9	16,7
Итог	64,0	63,2	62,2	65,0	62,8	63,5

Источник: составлено автором на основе материалов 191 из списка использованной литературы и источников.

Основываясь на таблице 3.2, среднее значение чистых фискальных доходов по отношению к ВВП составляет 13,2%. Это говорит о том, что их поступления, в среднем, низкие в странах Западной Африки. Тем не менее, важно отметить, что

они больше в Сенегале, чем в остальных странах, когда самое низкое значение представлено в Нигерии. Следовательно, государства данного региона с помощью фискальных ресурсов должны улучшить эффективность фискальной системы для увеличения фискального дохода, необходимого для развития предпринимательства. Вследствие того, что фискальные средства большинства стран нестабильны и представляют невысокие значения, ресурсы государственной поддержки предпринимательства будут значительно зависеть не только от них, но и от других источников.

Таблица 3.2 – Доля чистых фискальных доходов по отношению к ВВП в странах Западной Африки за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2010	2011	2012	2013	Среднее значение
Бенин	14,5	16,2	15,5	15,5	15,4	15,4
Буркина-Фасо	11,7	12,4	14,2	15,8	15,6	13,9
Сенегал	18,5	18,7	19	19,2	19,4	19,0
Гана	12,5	12,1	14,5	17,1	16,3	14,5
Нигерия	3,7	2,9	2,8	3	2,8	3,0
Итог	12,2	12,5	13,2	14,1	13,9	13,2

Источник: составлено автором на основе материалов 191 из списка использованной литературы и источников.

Для повышения эффективности мер государственной поддержки необходима качественная налоговая политика, ориентированная на стимулирование участия населения в увеличении инвестиций, что позволит этим странам получать больше поступлений [59, с. 74].

В большинстве национальных налоговых систем налоги являются основными элементами фискальных ресурсов и состоят из прямых и косвенных. Первые, в основном, включают в себя налог на доходы физических лиц и налог на прибыль организаций и их оплату осуществляют госслужащие и коммерческие организации. Косвенные налоги представлены, в частности, налогом на добавленную стоимость, акцизами и налогами, взимаемыми за пользование природными ресурсами. Их оплату несет конечный покупатель, но собираются они компаниями, производящими и продающими необходимые продукты, которые позже возвращают их гос-

ударству. Нижепредставленная таблица 3.3 представляет пример образования фискальных ресурсов в некоторых странах Западной Африки. На основе ее анализа, сделан вывод, что косвенные налоги в них доминируют, исключая Бенин, где главное место занимают таможенные ресурсы. Если известно, что эти средства платят потребители конечного продукта, следовательно, предприятия либо меньше производят, либо слабее участвуют в оплате данного вида налогов, чем в остальных странах. Это также может означать, что государство взимает большие налоги с прибылей компаний или заработных плат госслужащих, а также работников. Следствием такой ситуации является уход предприятий в неформальный сектор, так как они не только не могут увеличивать свой капитал, но и привлекать дополнительных работников, участвующих в данной сфере, поскольку за них не платят социальные взносы. Кроме того, быстрый рост косвенных налогов во многих странах означает либо существование чрезмерного количества организаций в производственном секторе, либо высокую долю импорта в них, потому что только через производство или сбыт импортируемых товаров государство может получить необходимые ресурсы для выполнения своих функций.

Таблица 3.3 – Образование фискальных ресурсов по отношению к ВВП в странах Западной Африки за период 2000-2010 гг. (в процентах).

Страна	Прямые налоги	Косвенные налоги	Таможенные сборы	Итог Налоги и сборы
Бенин	3,84	3,24	8,01	15,09
Буркина-Фасо	2,85	6,14	2,4	11,39
Сенегал	4,18	9,52	3,9	17,6
Гана (2005,2006)	6,65	10,9	4,5	22,05
Среднее значение стран Западной Африки	4,38	7,45	4,70	16,53

Источник: составлено автором на основе на основе материалов 127 [с. 56], 137 из списка использованной литературы и источников.

Таможенные пошлины и сборы являются важными составляющими фискальных источников государств, поскольку увеличение экспорта и уменьшение им-

порта может позволить им не только находить необходимые ресурсы, но и оказывать значительное влияние на развитие предпринимательства. Основываясь на таблице 3.3, заметно, что, в конечном итоге, таможня, особенно в Бенине, представляет важнейший потенциал для нахождения необходимого финансирования в целях улучшения предпринимательской деятельности и одновременного стимулирования занятости в индустриальном секторе, необходимом для развития любого общества. Рациональная эксплуатация таможенных ресурсов позволяет финансировать не только локальные предприятия, но и защищать местные рынки от недобросовестной конкуренции.

Помимо фискальных ресурсов, существуют также и нефискальные, которые представляют собой совокупность внутренних и внешних доходов, участвующих в формировании государственного бюджета. Внутренние включают оплату различных видов услуг, предоставляемых населению, дивиденды, поступающие от национальных предприятий и эксплуатации государственного имущества, внутренние кредиты и займы из различных источников. Другими словами, состоят из административных и судебных издержек, а также издержек на разрешение иным субъектам для эксплуатации природных ресурсов или государственного имущества, использования внутренних кредитов и займов, исключая дары. Анализ таблицы 3.4, выявил, что процент общих нефискальных ресурсов по отношению к ВВП значительно выше в Нигерии. Это не удивительно, поскольку большинство из них возникают в результате экспорта природных ресурсов.

Таблица 3.4 – Доля нефискальных доходов по отношению к ВВП в странах Западной Африки за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2010	2011	2012	2013	Среднее значение
Бенин	2,2	2,3	2,1	3,3	3,2	2,6
Буркина-Фасо	0,9	2,5	1,9	2	1,9	1,8
Сенегал	0,7	0,6	1,3	1,2	1,1	1,0
Гана	0,7	2	2,2	0,2	0,2	1,1
Нигерия	21,3	9,8	13,9	11,1	11,1	13,4
Итог	5,2	3,4	4,3	3,6	3,5	4,0

Источник: составлено автором на основе материалов 191 из списка использованной литературы и источников.

Внешние нефискальные ресурсы государств стран Западной Африки появляются, в основном, из-за постоянного дефицита бюджета, то есть, неспособности государства выполнять свои функции и обязательства. Они могут быть сгруппированы на: официальную помощь в целях развития (ОПР), прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и перевод собственных средств (ПСС).

ОПР как ресурс предоставляется государствам в виде займов (кредиты) и даров (гранты, льготные кредиты, списываемые суммы долгов бедных стран перед развитыми и другие), которые необходимо рассматривать отдельно, поскольку именно они вызвали интерес и одновременно сомнение у многих ученых, что привело к различным точкам зрения на их природу. Одни из них показали, что внешняя ОПР в виде даров негативно влияет на развитие стран, тогда, как другие продемонстрировали их первостепенную роль в улучшении уровня жизни населения развивающихся стран в виде кредитов или займов [192].

Таблица 3.5 – Доля ОПР по отношению к общим внешним ресурсам стран Западной Африки за период 2007-2013 гг. (в процентах).

Страны	2007	2009	2011	2013	Среднее значение
Бенин	64,0	76,7	71,8	76	57,7
Буркина-Фасо	84,5	83,9	88,4	93,6	70,08
Сенегал	38,8	35,9	44,3	82,7	40,34
Гана	61,6	62,4	57,0	45,9	45,38
Нигерия	5,2	7,0	7,8	13,4	6,68
Страны Западной Африки	50,82	53,18	53,86	62,32	44,036

Источник: составлено автором на основе материалов 194 из списка использованной литературы и источников.

Согласно таблице 3.5, доля ОПР по отношению к общим внешним ресурсам государств, в целом, больше в Буркина-Фасо, Бенине и Сенегале, исключая Нигерию. Следовательно, она может играть значимую роль в развитии предпринимательства, если рационально используется и направлена на развитие человеческих ресурсов и рентабельных отраслей экономики.

Среди внешних ресурсов очень важное место занимают прямые иностранные инвестиции (ПИИ), позволяющие не только передавать знания, технологии, опыт, но и создающие условия для развития рынка труда, таким образом участвуя в создании большого количества рабочих мест. ПИИ – это капитальные вложения, находящиеся в собственности и под управлением иностранной фирмы [85, с. 165]. Они являются одним из источников роста национальной экономики и способствуют увеличению промышленного потенциала страны, повышению заработной платы. Кроме того, оказывают поддержку развивающимся странам в освоении новых технологий, разработанных и действующих в развитых странах. Другими словами, увеличение уровня ПИИ представляет ключевое место в формировании научного и технического потенциала стран Западной Африки.

Таблица 3.6 – Доля ПИИ по отношению к общим внешним ресурсам в странах Западной Африки за период 2007–2013 гг. (в процентах).

Страны	2007	2009	2011	2013	Среднее значение
Бенин	2,9	1,3	2,8	3	2
Буркина-Фасо	1,0	1,2	1,6	1,0	0,96
Сенегал	2,5	5,1	3,8	0,8	2,44
Гана	5,6	7,3	16,0	15,9	8,96
Нигерия	8,6	11,0	9,1	14,6	8,66
Страны Западной Африки	4,12	5,18	6,66	7,06	4,604

Источник: составлено автором на основе материалов 194 из списка использованной литературы и источников.

Согласно таблице 3.6, можно сделать вывод, что среднее значение прямых иностранных инвестиций в странах Западной Африки с 2007 по 2013 года продолжает увеличиваться. Тем не менее, заметно, что их доля по отношению к общим внешним ресурсам в четыре раза выше в Гане и Нигерии, чем в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале. Это говорит о том, что эти страны привлекают больше входящих прямых иностранных инвестиций, которые могут быть использованы для развития предпринимательства, особенно Гана, исходя из данных, представленных в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Доля входящих ПИИ по отношению к ВВП в странах за период 2007-2013 гг. (в процентах).

Страна	2007	2009	2011	2013	Среднее значение
Бенин	4,63	2,04	2,21	3,88	2,55
Буркина-Фасо	5,09	1,21	1,40	3,15	2,17
Сенегал	2,64	2,50	2,36	1,97	1,89
Гана	3,46	11,25	8,14	7,14	5,99
Нигерия	3,66	5,10	3,63	1,97	2,87
Китай	2,38	1,86	1,70	1,33	1,45
Россия	4,30	2,99	2,90	3,70	2,77
США	1,48	0,99	1,43	1,11	1,00
Франция	3,72	0,92	1,70	1,33	1,53

Источник: составлено автором на основе материалов 171 из списка использованной литературы и источников.

Данная таблица также показывает, что средний уровень входящих ПИИ по отношению к ВВП каждой страны, в Гане не только выше, чем в странах Западной Африки, но и по сравнению с другими странами. Это подтверждает, что иностранные инвестиции могут быть использованы для развития предпринимательской деятельности в данном регионе, если они ориентированы на расширение научных и исследовательских программ.

Перевод собственных средств (ПСР) является необходимым внешним ресурсом государства для увеличения сбережений и облегчения доступа к финансированию малых предприятий в стране, что приведет к улучшению доступа к кредитам для микро и малых предприятий, следовательно, увеличению инвестиций.

Таблица 3.8 – Доля перевода собственных средств по отношению к общим внешним ресурсам в странах Западной Африки за период 2007-2013 гг. (в процентах).

Страны	2007	2009	2011	2013	Среднее значение
Бенин	28,4	18,5	19,3	13,2	15,88
Буркина-Фасо	7,6	8,4	3,2	-	3,84
Сенегал	50,6	51,2	42,8	-	28,92
Гана	5,9	5,1	4,4	3,5	3,78
Нигерия	78,5	77,9	78,4	69,2	60,8
Страны Западной Африки	34,2	32,22	29,62	17,18	22,644

Источник: составлено автором на основе материалов 194 из списка использованной литературы и источников.

Последними составляющими внешних нефискальных источников государств, включающихся в ОПР, являются дары, включающие в себя гранты, субсидии, льготы, экспортные кредиты и другие виды освобождения для поддержки предприятий неразвитых стран. Данная помощь может быть переведена в виде финансовых или материальных/нематериальных средств.

Таблица 3.9 – Доля даров по отношению к ВВП в странах Западной Африки за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2010	2011	2012	2013	Среднее значение
Бенин	2,1	1,5	2,5	1,1	1,1	1,66
Буркина–Фасо	4,6	4,4	5,2	4,9	5,5	4,92
Сенегал	1,6	2,5	2,2	2,9	3	2,44
Гана	4,3	5	5	5,5	5,4	5,04
Нигерия	0,3	0,6	0,7	0,7	11,8	2,82
Страны Западной Африки	2,58	2,8	3,12	3,02	5,36	3,38

Источник: составлено автором на основе материалов 194 из списка использованной литературы и источников.

Таблица 3.9 показывает, что среднее значение даров по отношению к ВВП больше в Гане и Буркина-Фасо, чем в остальных странах. Эту ситуацию можно рассматривать с двух точек зрения. Первая показывает, что страны развиваются и привлекают больше данных источников, в основном, в виде материальных или нематериальных ресурсов. С другой стороны, их экономическое состояние ухудшается и требует дополнительной помощи. В обоих случаях данная поддержка необходима для развития предпринимательской деятельности, поскольку фискальные ресурсы не позволяют полностью покрывать затраты государства для этого. Следовательно, эффективное использование полученных даров также может быть направлено на формирование предпринимательской способности населения, поскольку создаст большое количество возможностей для ее развития в стране.

Таким образом, финансовые ресурсы государств стран Западной Африки поступают из различных источников. Главная задача правительств этих стран состоит в правильной организации и рациональном использовании человеческих ресурсов

для их умножения и эффективного использования. Поэтому необходимо рассматривать состояние нематериальных и материальных государственных ресурсов для поддержки предпринимательства.

Нематериальные ресурсы представляют собой интеллектуальные кадры общественного сектора (госслужащие), законы и нормативно-правовые акты, а также информацию. Первые являются государственными ресурсами, играющими важную роль в развитии предпринимательства, так как именно они разрабатывают не только необходимые инструменты, механизмы и методы, позволяющие увеличить средства государства, но и следят за их эффективностью, следовательно, выполнением и улучшением. Именно эффективные госслужащие могут создать адекватные государственные законы, нормы и правила, регулирующие предпринимательскую деятельность. Другими словами, благодаря им, население может знать не только правовые основы, но и соблюдать их, что позволит снизить издержки предпринимателей и одновременно стимулировать оплату налогов. Для этого необходимо улучшить условия, в которых работает персонал, повышать его квалификацию и мотивацию, следить за применяемыми к нему санкциями в случае несоблюдения правил.

Правовая база является ценным государственным ресурсом, который позволяет установить порядок, защищать права предпринимателей, рынки от внешних угроз [10, с. 33] и с ее помощью государства могут создавать конкурентные условия, необходимые для занятия предпринимательской деятельностью. Помимо этого, законы дают толчок развитию процесса передачи технологий, способствуют защите интеллектуальной собственности, что, в свою очередь, стимулирует инновации.

Среди исследуемых стран Западной Африки уровень независимости юридической системы в них (исключая Гану) еще низкий и находится в пределах 2,1-3,2 за период 2013-2014 гг. [145], что означает влияние объективных и субъективных факторов на принимаемые решения, приводя к отрицательным последствиям для предпринимателей. Помимо этого, в настоящее время доказывает, что они не вла-

деют полной информацией о предприятиях [151]. В таком случае необходим контроль не только за соблюдением законодательной базы, особое внимание при этом уделяя санкциям против нарушителей, обучению населения к использованию этих ресурсов, но и за инвестициями в улучшение квалификации юридических кадров. Только в таком случае они предоставят больше возможностей развиваться предпринимательству в условиях современного общества.

Информация представляет собой неотъемлемый государственный ресурс, так как с ее помощью государства могут принимать правильные решения и оказывать необходимую поддержку предпринимателям, создавая ряд возможностей не только для местных предприятий (снижение издержек транзакций и сбыт локальной продукции) [54, с. 12], но и с целью стимулирования инвестиций и сбережений. Информационная политика стран также может позволять обучать и подготавливать население к занятию предпринимательской деятельностью в выгодных сферах экономики, что в настоящее время далеко не является таковым в странах Западной Африки. Другими словами, она расширяет знания и без ее участия население и государственные органы не смогут правильно выполнять свою деятельность, основанную на правовой базе. Поэтому, информация должна быть распространена по всем областям хозяйственной жизни и любое действие или решение государства должно быть основано на достоверной информации, которую они не могут игнорировать, если стремятся к развитию предпринимательства. Следовательно, они должны инвестировать в информационную инфраструктуру и создавать механизмы, позволяющие предоставлять микро и малому бизнесу необходимую информацию для развития их деятельности [59, с. 143].

Материальные ресурсы государства, необходимые для организации поддержки бизнеса, являются совокупностью элементов общественной инфраструктуры, принадлежащей ему, используемой для производства товаров и услуг или облегчения занятия предпринимательской деятельностью для частного сектора. Чем инфраструктура шире, тем быстрее и качественнее выполняется работа по поддержке предпринимательских структур. Речь идет о национальных предприятиях,

производственном оборудовании, строительных материалах, социальном и государственном имуществе, транспортных средствах (водных, автомобильных, воздушных). Если вернуться к статистике, то она показывает, что индекс инфраструктуры в странах Западной Африки находится в пределах 2-3 [145], что говорит о его низком уровне. Поэтому, особое внимание следует уделить телекоммуникационному оборудованию (компьютеры, телефоны, факсы) и таким социальным организациям, как научно-исследовательские и консультационные центры (библиотеки, школы, университеты, больницы). Большинство из них играют очень важную роль в предоставлении необходимых ресурсов предпринимателям, первостепенных для обмена знаниями, передачи технологий, и позволяют иметь доступ к информации, стимулируя исследования, научно-технический прогресс и улучшая экономическое положение стран в результате активизации предпринимательских процессов.

Как показал опыт развитых стран, устойчивое развитие предпринимательства значительно зависит от функционирования разветвленной инфраструктуры его поддержки как на национальных, так и на региональных уровнях [61, с. 192]. Это означает, что большой вклад правительств в нее, а также в ее эффективное управление и улучшение, расширяет возможности занятия другими видами деятельности. Другими словами, большое количество объектов инфраструктуры находится не только во владении государства, но и в открытом доступе для частного сектора, позволяя предпринимателям снизить их издержки, что может освободить дополнительный капитал для увеличения сбережений и инвестиций, позволяющих усиливать динамизм предпринимательской деятельности. Например, создание специальной библиотеки для микро, малых и средних предприятий обеспечит им доступ к информации о различных секторах деятельности, что может стимулировать появление других отраслей. Национальные предприятия могут представлять собой бизнес-инкубатор для обучения новых предпринимателей или место для переобучения и подготовки уже имеющих свой бизнес. Государственное или производственное имущество может быть сдано в аренду на определенное время или продано предпринимателям по низкой стоимости для того, чтобы помочь им снизить издержки.

Высвобождение средств позволит приобретать в течение периода аренды оборудование или другие необходимые материалы в виде новых технологий или имущества, играющих важную роль в развитии предпринимательской деятельности. Государственное строительное оборудование может быть также сдано им в аренду на какой-либо период для стимулирования предпринимательства в отрасли строительства и одновременного снижения стоимости их издержек или ускорения времени строительства для них. Большое количество школ и других государственных образовательных учреждений могут участвовать в стимулировании предпринимательского духа населения, но для этого в различные школьные программы должны быть интегрированы уроки с участием предпринимателей с целью стимулирования инноваций, креативности и правовой грамотности. Эти составляющие являются обязательными инструментами для создания нового менталитета и воспитания привычки у предпринимателей знать их обязанности и права перед населением.

Таким образом, следует вывод о том, что материальные ресурсы государства могут играть неоценимую роль в развитии предпринимательской деятельности, особенно в странах Западной Африки, когда они качественно направлены к предпринимателям с целью стимулирования предпринимательской культуры, снижая издержки организации производственных и торговых операций.

В ходе проведенного анализа установлено, что государства в странах Западной Африки обладают рядом ресурсов (внешние и внутренние) для развития предпринимательской деятельности. Тем не менее, необходимо отметить, что для повышения их эффективности требуются, прежде всего, качественные решения, мощная организация и управление, которые в значительной степени зависят от квалификации кадров. Другими словами, талантливый, способный, высоконаучный персонал необходим для создания платформы, без которой невозможно привлечение дополнительных инвестиций, что ограничит передачу технологий, следовательно, развитие предпринимательства [59, с. 76]. С помощью этих ресурсов государства стран Западной Африки могут создавать больше возможностей для развития пред-

принимательства, если они рационально их используют и добавляют к этому различные эффективные механизмы, стимулирующие занятие предпринимательской деятельностью, которые рассмотрены в следующей части работы.

3.2. Механизмы государственной поддержки предпринимательства в странах Западной Африки.

В настоящее время во всем мире государства принимают различные меры для развития предпринимательской деятельности, так как она находится в основе не только снижения безработицы и социальных конфликтов, но и улучшения уровня жизни населения [34, с. 108-123]. Это предопределило основу исследования, представленного в данном разделе работы, направленного на анализ состояния государственных механизмов поддержки предпринимательства в странах Западной Африки. В первую очередь, необходимо раскрыть само понятие механизма государственной поддержки предпринимательства, в общем, а затем выделить его особенности на примере данного региона.

Дзантиева З.А. определяет механизм государственной поддержки предпринимательской деятельности как совокупность средств государственной поддержки предпринимательской деятельности и способов их предоставления [152]. Для Орешко К.С. механизм государственной поддержки малых предприятий (МП) представляет собой совокупность подсистем государственной поддержки и взаимодействий между ними и МП, направленных на формирование общих благоприятных условий развития малых предприятий и предпринимательской деятельности в целом [81, с. 12]. Гамидуллаев Р.Б. под механизмом государственной поддержки малого инновационного предпринимательства (МИП) предлагает понимать совокупность взаимосвязанных элементов, инструментов и методов организации и управления, обеспечивающих функционирование системы государственной поддержки малого инновационного предпринимательства. Из представленных материалов очевидно, что механизмы поддержки государства состоят из не менее трех компонентов: правовой (административный), финансовый и образовательный, без которых предпринимательство не будет эффективным.

Правовые меры представляют собой нормативно-правовую базу, используемую государствами для управления предпринимательской деятельностью, гарантии свободы занятия ею, защиты прав предпринимателей, а также применения санкций за несоблюдение ими порядка. Они обеспечивают свободную конкуренцию и приоритетный доступ к частной собственности, контролируют условия ценообразования, и, особенно, ограничивая монополизацию. Таким образом, запреты и разрешения необходимы для развития предпринимательской деятельности [10, с. 34], обеспечения передачи новой техники и технологий внутри общества. При этом, для избежания излишнего государственного воздействия на предпринимателей, требуется облегчение юридических и административных процедур, снижение их стоимости и одновременно сделать их способными обеспечивать свободу в широком смысле с гарантией безопасности.

Финансирование является одним из основных препятствий для занятия предпринимательством и для его снижения от государств требуются различные стимулирующие финансовые меры, воздействие которых на предпринимателей может быть прямым и косвенным. Прямое заключается в денежно-кредитной политике и политике трансфертов. В первом случае главной целью является снижение уровня инфляции: государства через центральный банк влияют на кредитную ставку коммерческих банков. Этот метод создает условия для облегчения доступа к кредитам, что стимулирует спрос на них, повышает инвестиции и приводит к увеличению объемов производства или диверсификации предпринимательской деятельности. Во втором случае трансферты в виде субсидий и субвенций для предпринимателей являются инструментами, позволяющими стимулировать инновации, предоставляя необходимую финансовую поддержку для занятия предпринимательством, которая нацелена не только на начинающих предпринимателей, но и на продвижение уже имеющих свое дело. Например, для софинансирования создания предприятий, покупки оборудования или аренды помещения, развития бизнес-инкубаторов и технопарков. В случае ее неправильного или ненадлежащего использования предприниматели могут быть наказаны штрафами и пенями (дополнительные проценты за пользование средствами).

Косвенное воздействие на предпринимателей является доминирующим и может быть в виде фискальной и образовательно-консультационной политик. Фискальная политика заключается в активном использовании налоговых и таможенных мер. К первым можно отнести налоговые льготы, уменьшение количества налогов, налоговые ставки и списание налоговых долгов [18, с. 475-484]. Снижение налогов на труд, капитал и прибыль предпринимателей позволит стимулировать желание активного населения заниматься бизнесом, принимать сопутствующие риски, что приведет к увеличению сбережений и инвестиций [87]. Другими словами, данная политика государств оказывает давление на производственный сектор, что может стимулировать производительность труда. Благодаря таможенным мерам, государства стимулируют экспорт, иностранные инвестиции, защищают рынки от внешних воздействий и недобросовестной конкуренции. Для этого они используют различные виды инструментов, такие, как таможенные ставки, пошлины, квоты, экспортные кредиты, лицензирование.

Так, можно сделать вывод, что фискальная политика государств стимулирует предпринимательскую деятельность, особенно в сфере производства, и предоставляет возможность изменять ее структуру, сдерживая или ускоряя некоторые процессы, что может привести к экономическому процветанию общества [88, с. 20]. Она стимулирует инвестиции, в целом, и особенно иностранные, что позволяет не только улучшить инфраструктуру стран, передачу технологий, но и сделать образовательную систему высококачественной. Для этого необходимы эффективные образовательные механизмы, позволяющие подготавливать, обучать и переобучать предпринимателей с целью стимулирования инноваций и развития научно-технического потенциала в стране. Чтобы достичь данных целей, государства должны создавать консультационные центры, поддерживать кооперацию с другими странами, создают условия для конкурентной борьбы между образовательными учреждениями.

Консультационные меры являются способом поддержки предпринимателей с целью предоставления им необходимой информации, позволяющей развиваться и улучшать их способности в управлении, принятии решений, а также готовности

нести риск в своей деятельности. Другими словами, механизмы государственной поддержки представляют собой набор различных инструментов и методов, используемых им в качестве опоры для создания привлекательных условий занятия предпринимательской деятельностью [59, с. 77-79]. Исходя из этого, под ними необходимо понять совокупность организационно-правовых, финансовых, образовательных мер, взаимозависимых и взаимодействующих между собой для достижения общей цели государства и предпринимателей, которая заключается в создании благоприятных условий для увеличения предпринимательской способности населения. Рассмотрение данных механизмов важно для определения их влияния на развитие предпринимательской деятельности в специфичном для стран Западной Африки контексте.

Выявлено, что в этом регионе, независимо от политики государств, существует ряд правовых ресурсов для поддержки предпринимательства, неизвестный многим предпринимателям, особенно микро и малым предприятиям, составляющим основу предпринимательской структуры и экономической жизни данного региона. К ним относятся конституции, законы и правила, инвестиционные, налоговые, таможенные и трудовые кодексы, хартии о малых и средних предприятиях и другие.

Организационно-правовой механизм регулирования предпринимательской деятельности в этих странах имеют 2 уровня: национальный и региональный. В первом случае это законодательные (создают и обновляют законы, регламенты, хартии) и судебные (регулируют различные спорные ситуации между предпринимателями) органы власти. Региональный уровень представлен теми же органами, в лице суда, ОХАДА [157] и сообщества ЭКОВАС [172] (англоязычные и франкоязычные страны Западной Африки) [196]. Суд на региональном уровне обеспечивает установление порядка, санкционирование несоблюдения правил и защиту интересов каждого субъекта (инвесторы, предприниматели и др.), участвующего на этом уровне ОХАДА в тесной связи с сообществом УЭМОА [171] (экономическая зона франкоязычных стран) определяют нормативно-правовые акты, регулирующие экономическую и коммерческую деятельность Роль ЭКОВАСа заключается,

главным образом, в обеспечении безопасности региона, несмотря на то, что цель его создания далека от этого.

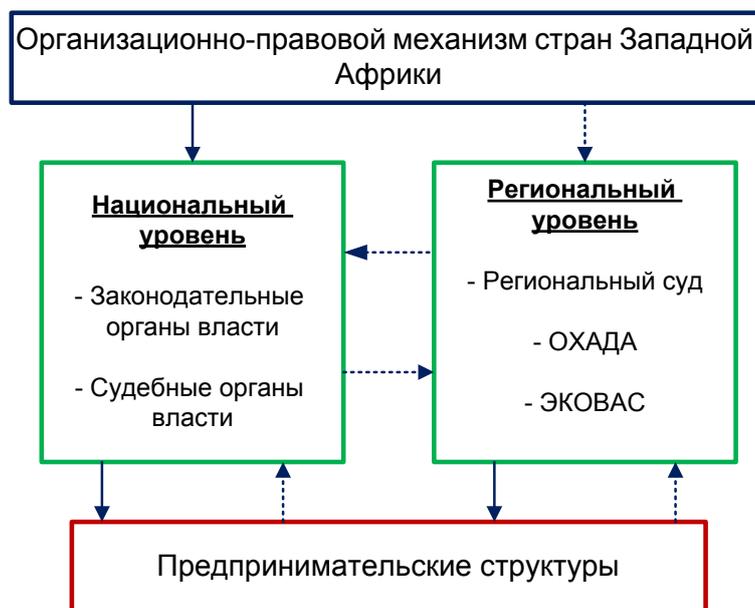


Рис. 3.1 – Организационно-правовой механизм стран Западной Африки в настоящее время.

Источник: составлено автором.

Эти элементы, составляющие организационно-правовой механизм, взаимосвязаны и взаимодействуют, в том числе, с таможенными и налоговыми органами, для контроля соблюдения предпринимательской деятельности в рамках законов. Для финансирования данного механизма действует определенный вид таможенных пошлин (ТЕС), взимаемый с перемещения товаров между различными странами этого региона. Законодательные акты, на основе которых он функционирует, являются основой принципов конституций, ВТО [159], либерализации рынков (облегчение передвижения людей и товаров), гарантии свободного доступа к ним для инвесторов, а также защиты собственных прав предпринимателей и акционеров. В основе их эффективности находятся льготные таможенные и налоговые меры, принятые для стимулирования инвестиций, особенно иностранных, что также позволяет создавать большое количество возможностей, ускорить обмен знаниями и повышать квалификацию предпринимателей. Помимо этого, антимонопольное законодательство в этом регионе, особенно в зоне УЭМОА [8, с. 1-2], играет очень важную роль в снижении уровня монополизации на рынке, стимулируя справедливость

и конкуренцию между предприятиями стран-членов [59]. Следует отметить, что в этих актах, особенно в конституциях стран Западной Африки, запрещены различные виды дискриминаций, исключая позитивные для женского пола с целью стимулирования их интереса к работе, что является главным инструментом для улучшения отношений различных субъектов рынка, основанных на свободе действий. Ряд других мер принят не только для защиты потенциальных работников от несправедливых увольнений, но и работодателей от различных махинаций, благодаря контрактам. Другими словами, можно утверждать, что существует значительная организационно-правовая база внутри стран и между странами региона, через которую государства могут оказывать положительное влияние на развитие предпринимательства. Данный факт доказывает нижепредставленный рисунок 3.2, на котором представлено количество различных реформ, проведенных для стимулирования занятия предпринимательской деятельностью с 2008 по 2014 года.

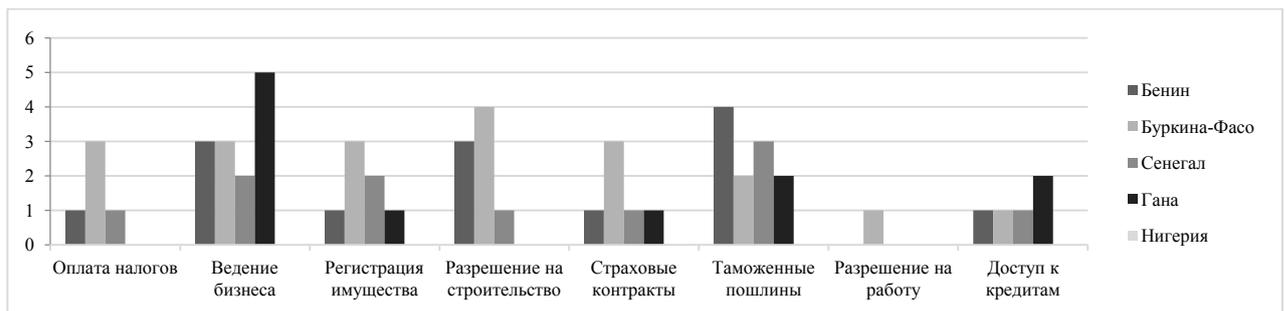


Рис. 3.2 – Количество реформ в странах Западной Африки за период 2008-2014 гг., шт.

Источник: составлено автором на основе материалов 148 из списка использованной литературы и источников.

Исходя из данного рисунка, выявлено, что с 2008 по 2014 гг. в странах Западной Африки, исключая Нигерию, было предпринято немало реформ для сокращения административных барьеров за счет уменьшения количества процедур, ускорения их обработки и снижения стоимости. Тем не менее, анализируя результаты 2014 года [151], необходимо подчеркнуть, что их количество и время на обработку намного снизились, когда стоимость административных услуг еще не позволяет привлекать предпринимателей (Приложения 11,12). Отсюда следует, что организационно-правовые механизмы государственной поддержки данного региона через

различные правовые акты или реформы ускорили административные процедуры, несмотря на то, что стоимость предоставления этих услуг продолжает оказывать значительное влияние на предпринимателей в некоторых странах, особенно в Бенине, Буркина-Фасо и Сенегале, например, когда необходимо создавать новые компании, передавать собственность, получать разрешение на строительство, экспортировать или импортировать продукты. Тем не менее, следует отметить, что снижение количества процедур или времени на их обработку не означает улучшения административного состояния государственных учреждений, поскольку существует ряд препятствий, ограничивающих эффективность занятия предпринимательской деятельностью. Чтобы достичь данной цели, необходима направленность реформ на снижение административных издержек в системе, обучение предпринимателей к использованию нормативно-правовой базы и применение жестких санкций против несоблюдения правил в административной сфере, без чего остальные меры не будут действенными.

В механизмах финансовой поддержки предпринимательства стран Западной Африки участвуют международные, региональные и локальные фонды под контролем министерств и местных органов, финансовые учреждения (коммерческие банки, микрофинансовые институты, страховые фонды) и финансовые рынки, несмотря на их малоразвитость даже в Нигерии [107, с. 796-803]. Эти инструменты позволяют им находить ресурсы, указанные в главе 3.1. Тем не менее, необходимо уделить особое внимание тому, чтобы государства приняли различные меры для поддержки малых и средних предприятий, как заметно, например, в хартиях микро и малых предприятий Бенина [5] или Сенегала [3]. В этих регламентах указано, что они вместе с финансовыми учреждениями будут облегчать доступ к кредитам с низкими процентными ставками, поддерживать создание близко находящихся к населению по территориальному признаку микрофинансовых институтов, финансировать перемещения предприятий в другие регионы через создание транспортных фондов, учреждать гарантийные фонды для финансирования женского предпринимательства, освободить венчурный капитал от налогов для стимулирования

новых видов финансовых инструментов, отменять налоги на три года, если деятельность предприятий ориентирована на использование локальных и других видов ресурсов. Иными словами, в обязанности государства должно входить создание наиболее привлекательных условий для нахождения финансовых средств, необходимых для инвестиций микро и малых предприятий.

В результате анализа национальных инвестиционных кодексов, выявлено, что при осуществлении инвестиций, государства могут освобождать инвесторов от определенных видов налогов и таможенных пошлин в соответствии с выбранным режимом (А, В, С, D, E) [2, 3, 7]. Эти меры действуют во всей зоне УЭМОА. Каждый из перечисленных режимов определяется на основе таких критериев, как: численность работников, размер инвестиций, сроки занятия или вид деятельности предприятия. В зависимости от налоговых режимов или стран, предприниматели могут быть освобождены либо полностью от таможенных пошлин, либо от частичной их уплаты. Например, в случае приобретения производственного оборудования на местном рынке – от налога на добавленную стоимость. Сборы за патенты, налог на добавленную стоимость могут быть отменены для предпринимателей на определенный период, в основном, вплоть до 9 лет, в случае их перемещения в менее развитые города или регионы стран. При экспорте, государства могут возвращать предприятиям часть налога, взимаемого при его осуществлении (экспортный кредит). Цель этой меры заключается в стимулировании производства и экспорта в странах Западной Африки. Тем не менее, важно отметить, что различные государственные меры должны способствовать переходу малых и средних предпринимательских структур из неформального сектора в формальный и прекращению их деятельности при несоблюдении установленных правил и условий. Но, несмотря на существование различных фондов для покрытия рисков банков в предоставлении кредитов предприятиям, можно констатировать, что львиная доля среди них продолжает развиваться в неформальном секторе и поэтому сталкиваются с трудностью нахождения финансирования. Такая ситуация доказывает, что денежно-кредитная политика стран Западной Африки не облегчает доступ к кредитам для предпринимателей.

налоговых служб, которое минимально во всех странах, можно сказать, что качество налогового администрирования низкое во всех странах Западной Африки и не стимулирует налогоплательщиков выполнять свои обязательства и не способствует развитию самой системы уплаты налогов.

Анализ таблицы 3.10, показал, что таможенная ставка на оборудование с 2007 по 2012 гг. снизилась во всех странах Западной Африки, кроме Нигерии, также, как и ставка на мануфактурную готовую продукцию за тот же период, исключая Гану. Таблица 3.10 – Таможенная ставка на оборудование и таможенная ставка на мануфактурную готовую продукцию в странах Западной Африки за 2007/2008 и 2010/2012 гг. (в процентах).

Страна	ТСО		$(ТСОб - ТСОа) / ТСОб * 100$	ТСМП		$(ТСМПб - ТСМПа) / ТСМПб * 100$
	а	б		а	б	
Бенин	9,1	8,8	-0,03	13,1	12,6	-0,04
Буркина-Фасо	8,7	8,6	-0,01	12,7	12,5	-0,02
Сенегал	8,3	8,3	0	12,4	12,3	-0,01
Гана	5,9	5,8	-0,02	12,4	12,4	0
Нигерия	5,6	7,4	0,32	11	10,9	-0,01
Среднее значение СЗА	7,52	7,78	0,05	12,32	12,14	-0,01

Принятые обозначения: ТСО – таможенная ставка на оборудование; ТСМП – таможенная ставка на мануфактурную готовую продукцию; а – 2007/2008; б – 2010/2012.

Источник: составлено автором на основе материалов 171 из списка использованной литературы и источников.

Тем не менее, несмотря на то, что, в целом, ставки снизились, в Бенине они еще остались выше, чем в остальных странах Западной Африки. Следовательно, таможенная политика англоязычных стран Западной Африки более эффективна для импорта оборудования, тогда как во франкоязычных странах она позволяет больше защищать локальные рынки от импорта мануфактурной готовой продукции. Как известно, выгоды от занятия предпринимательской деятельностью зависят от стоимости технологий, использованных при трансформации продукции. Если перенести этот вывод на страны Западной Африки, то можно заключить, что таможенная политика этих стран, особенно франкоязычных, не позволяет разви-

ваться производственному сектору, так как ограничивает доступ местных предприятий к оборудованию, необходимому для производства готовой продукции. Другими словами, таможенные механизмы франкоязычных стран Западной Африки неэффективны, поскольку состояние производственного сектора остается практически неизменным, то есть он не предоставляет больших возможностей для предпринимателей данного региона. Кроме того, основываясь на размерах инвестиций, указанных в кодексах большинства стран Западной Африки, которые должны осуществлять предприятия, заметно, что данные механизмы не позволяют стимулировать внутренние инвестиции, ориентированные на поощрение крупных и привлечение иностранных компаний в отрасль эксплуатации природных ресурсов.

Государственные образовательные механизмы поддержки микро и малого предпринимательства должны позволять не только создавать качественные предпринимательские организации, но и стимулировать желание необразованного населения получать новые знания, а у образованного улучшать свои, чтобы сохранить в обществе предпринимательский дух. В странах Западной Африки образовательные механизмы основаны на кооперации с развитыми странами, частным сектором, региональными партнерами, иностранными инвесторами. Школы и университеты редко участвуют в этом процессе, кроме Нигерии. Пример такого механизма представлен на рисунке 3.4.



Рис. 3.4 – Действующий образовательный механизм поддержки предпринимательства в странах Западной Африки.

Источник: составлено автором на основе различных источников.

Вследствие этого, сделан вывод о том, что данному региону международными партнерами оказывается помощь в виде различных программ (обучение кадров, персонал государственных предприятий). Они ориентированы на подготовку работников к использованию новых инструментов для технического и организационного управления государственными учреждениями или национальными предприятиями с целью предоставления качественных общественных услуг. Существуют различные контракты между частным сектором и государством для предоставления поддержки в обучении, подготовке или переобучении. Для этого появились различные центры обучения, бизнес инкубаторы, консультационные центры с целью улучшения их качества. Несмотря на то, что, во-первых, их мало по количеству, по сравнению с развитыми странами [73, с. 547-522, 582-584], они, к тому же, платные и стоимость услуг в некоторых случаях бывает высокой, особенно для микро и малых предприятий данного региона. Во-вторых, разнообразие различного образования, предлагаемого в центрах обучения недостаточно широко, так как основывается на том, что экономика в этих странах менее диверсифицирована, особенно в области производственного сектора. Некоторые программы создаются на региональном уровне, но язык может являться ограничением, поскольку часть населения говорит на английском, когда другая на французском.

Государства через инвестиционную политику используют различные фискальные и таможенные инструменты для стимулирования принятия на работу или передачи технологий. Например, в Бенине в случае принятия на работу неквалифицированного или безработного работника государство может отменять налоги или социальные взносы на него в зависимости от ситуации. Тем не менее, несмотря на существование этих мер для поддержки обучения предпринимательства, качество рабочей силы стран Западной Африки остается, по-прежнему, еще низкой. Также это не позволяет изменить менталитет предпринимателей, находящихся в неформальном секторе.

Анализ научных исследований в данном регионе показывает, что иностранные инвестиции не позволяют улучшить состояние обучения населения к занятию предпринимательской деятельностью. Это связано с тем, что большинство инвестиций ориентировано на развитие сектора сельского хозяйства. Другими словами, механизмы поддержки развития предпринимательства некачественно регулируются и не адаптированы к доминирующему типу предприятий в структуре экономик стран Западной Африки. Они не позволяют персоналу микро и малых предприятий улучшать свой уровень знаний или повысить квалификацию, что ограничивает их уровень инноваций и определяет статичное состояние экономик этих стран. В таком случае государственные механизмы не могут ускорить процесс формирования устойчивой платформы предпринимательства, без которой невозможно развитие этих стран. Подобный застой препятствует формированию нового поколения людей, обладающих инновационным менталитетом, способностью управления бизнесом, склонных принимать правильные решения, а также готовых на риски для создания национального богатства в своих странах.

В конце данной части исследования автором сделаны выводы о том, что существуют различные механизмы государственной поддержки развития предпринимательства в странах Западной Африки. Тем не менее, важно отметить, что они не ориентированы на цели стратегического развития. Например, законы обязывают малые предприятия оплачивать патенты в неформальном секторе, но предоставляют им, в основном, только программу микрокредитов, несмотря на тот факт, что административные издержки оказывают сильное воздействие на них. Кроме того, налоговые меры оказываются не эффективны, так как осуществляются коррумпированными администрациями, имеют высокую ставку в некоторых странах и некачественную организацию сборов [179], ограничивающую производственный сектор. Решение данных проблем и стимулирование предпринимательского духа в странах Западной Африки с помощью налоговых систем необходимо, чтобы государства смогли регулировать и финансировать микро и малые предприятия, то есть адаптировать налоговую политику к их условиям [42, с. 37-40]. Достижение данной

цели обуславливает создание механизма, представленного на рисунке 3.5, позволяющего одновременно снизить уровень коррупции и регулировать финансовое положение микро и малых предприятий.

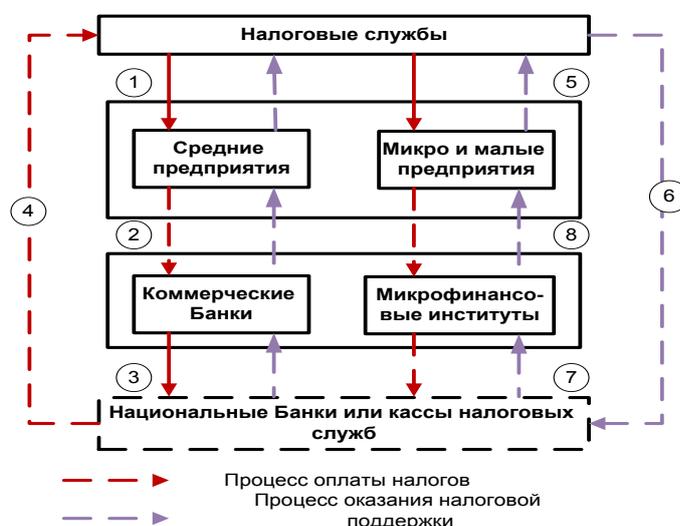


Рис. 3.5 – Предлагаемая система управления, контроля и поддержки микро и малого предпринимательства.

Источник: составлено автором.

1 - налоговые службы обязаны предоставлять необходимую информацию о декларациях и налоговых льготах налогоплательщикам, определять суммы налогов, сборов или санкций, а также следить за их выполнением в рамках законов. 2 - налогоплательщики обязаны посещать налоговые органы, участвовать в мероприятиях и самостоятельно осуществлять оплату в банках (СП) или микрофинансовых институтах (МП), где они обладают счетом. 3 - коммерческие банки и микрофинансовые институты должны обладать разрешением и обязаны осуществлять передачу денежных средств в национальный банк в определенный срок. 4 - национальные банки должны оповещать налоговые службы о зачислении и получать ответ от них. 5 - в случае необходимости поддержки налогоплательщики должны отправлять заявление на оказание или перепроверку налоговых субсидий, льгот и так далее. 6 - налоговые службы определяют размеры субсидий, налоговых льгот и так далее. Если они в денежном выражении, то органы должны дать разрешение национальному банку осуществлять передачи на счет предприятия в коммерческие банки или микрофинансовые учреждения, которые должны осуществлять операции вовремя. 7 - после зачисления денежных средств на счет предприятия коммерческие банки или микрофинансовые институты должны вовремя оповещать предприятия. 8 - после получения оповещения, налогоплательщики должны оповещать налоговые службы и при возникновении сомнений писать заявление.

Вместе с тем, важно отметить, что, если нарушение правил предпринимателями будет санкционировано с ограничением их поддержки, как указано в большинстве хартий в странах Западной Африки, то они будут продолжать свое существование в неформальном секторе. Данная ситуация возвратит их к начальному уровню, несмотря на все представленные выше механизмы поддержки, что приведет к уменьшению нематериального и материального капитала и постоянному снижению налоговых поступлений в странах. Другими словами, этот подход является неправильным, вследствие того, что создает еще больше социальных проблем. Кроме того, государства должны оказывать давление на банки через законы и санкции для того, чтобы привести их к необходимости использования существующих фондов поддержки предпринимательства с целью предоставления кредитов с низкими процентными ставками.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что механизмы и методы государственной поддержки предпринимательства в странах Западной Африки не эффективны, поскольку они не ориентированы к доминирующему виду предприятий, то есть микро и малым.

3.3. Социально-ориентированная модель предпринимательства в странах Западной Африки и ее эффективность.

Несмотря на сложное экономическое положение, в котором развивается предпринимательство в странах Западной Африки, неформальный статус предприятий, особенно микро и малых, доминирующих в предпринимательских структурах, не позволяет им в данный момент вернуться в формальный сектор экономики, в котором гарантии государства все равно полностью не выполняются. Иными словами, существующие предпринимательские модели этого региона не учитывают специфику африканского контекста; они не способны рационально использовать все ресурсы, защищать права предпринимателей и стимулировать их к улучшению и участию в эффективности модели. Данная ситуация предотвращает превращение микро и малых предприятий в средний и крупный бизнес, который может привести

к развитию стран Западной Африки. В связи с этим, автором предлагается структурная модель государственной поддержки развития микро и малых предприятий, благодаря которой повышается привлекательность предпринимательской деятельности, снижается степень рисков, повышается доходность предпринимательских структур. Она включает в себя следующие компоненты: логическую схему, концептуальный механизм эффективного взаимодействия между государственными органами и предпринимательскими структурами и алгоритм ее эффективности.

Логическая схема данной модели описывается в представленной ниже таблице 3.12 и показывает, что модель направлена на развитие микро и малых предприятий, в целом, но целевая аудитория представлена в виде 3-х сегментов: новые микро и малые предприятия, микро и малые предприятия неформального сектора, предприниматели или руководители предприятий в возрасте от 18 до 35 лет. Микро и малые предприятия были выбраны, во-первых, потому что они доминируют в предпринимательской структуре стран Западной Африки и им важна поддержка для развития в формальном секторе. Во-вторых, потому что большинство из них не обладает необходимыми ресурсами для развития и, в-третьих, интервал возраста был выбран для того, чтобы в странах Западной Африки стимулировать предпринимательский дух у молодежи и одновременно поощрять превращение микропредприятий в малые, а при достижении предпринимателем возраста 35 лет – в средние и крупные.

В центр предлагаемой модели необходимо поставить муниципальные органы, поскольку, во-первых, они находятся близко к обществу, а, во-вторых, только они являются единственными органами, которые могут управлять, контролировать и следить за выполнением обязанностей этих видов предпринимательства. Проанализировано, что для стран Западной Африки данными учреждениями должны являться мэрии или районные администрации. Их основная деятельность будет заключаться в урегулировании мелких юридических споров между предпринимателями, их информировании для принятия наиболее правильных решений, касающихся начального выбора деятельности, шагов к созданию предприятия, снижения

рисков, связанных с осуществляемой деятельностью. Также они должны заниматься регистрацией предприятий, направлять их к ресурсам, что потребует оформления предпринимательских карточек.

Главное ценное предложение данной модели должно позволить стимулировать предпринимателей к регистрации и оплате налогов, что является их обязанностью перед государством, но одновременно предоставлять им возможности получения необходимых ресурсов, поддержку и защиту от различных махинаций, банкротства и так далее. Поэтому, таким предложением является создание системы предпринимательских карт (ПК), которая заключается в помощи при нахождении ресурсов для своего развития через стимулирование спроса и предложения на различные виды услуг с одновременным снижением рисков. Таким образом, обладание картой должно усиливать доверие партнеров, поскольку она приводит к созданию единой базы данных, делающей возможным минимизацию рисков. Отсюда, информация из нее, позволит улучшить управление и усилить контроль над малыми предприятиями, а также облегчить принятие эффективных решений государственными органами. При этом, стоимость регистрации и время на необходимые процедуры для оформления или переоформления карты не должны быть высокими для предпринимателей, в отличие от жестких и целенаправленных санкций.

Взаимосвязи и взаимозависимости между стратегическими партнерами должны позволять, во-первых, снизить стоимость и улучшить качество образования, что приведет к увеличению количества высококвалифицированных предпринимателей, особенно в области управления рисками и деятельностью, а также к использованию юридической нормативно-правовой базы. Во-вторых, финансировать микрофинансовые институты, поскольку все оплаты в данной модели должны осуществляться строго через них, чтобы помочь облегчить доступ к кредитованию для микро и малых предприятий. В-третьих, они должны предоставлять возможности обладать необходимой информацией для того, чтобы давать гарантии инвесторам с целью стимулирования региональных и иностранных инвестиций. Немаловажная функция заключается в снижении фискального оттока, получении необходимых налоговых льгот, а также правильном определении налогов для предпринимателей

на основе договоров, подписанных с партнерами. Вдобавок к этому, взаимосвязи между стратегическими партнерами должны поощрять развитие локального производства и защиту рынков от недобросовестной конкуренции, укреплять обмен знаниями, опытом, навыками и технологиями, а также финансировать научную и инновационную деятельности малого предпринимательства. И, наконец, усиливать участие муниципальных и государственных органов для развития микро и малых предприятий и уделять особое внимание защите их прав и свобод.

Отношения между муниципальными органами и предприятиями должны быть основаны на самостоятельном выборе партнеров, налогов, санкций и дополнительной информации. Цель такой стратегии заключается в том, чтобы сделать предпринимателей ответственными и уверенными в себе и своем бизнесе. Для этого они должны получать информацию от разных партнеров, советы от специалистов для правильного выбора наиболее подходящего вида услуг. Например, в каком центре обучения подготовиться, какими видами услуг страховых агентств воспользоваться, финансовые институты и услуги, адекватные их деятельности, а также виды налогов и санкций в случае невыполнения своих обязанностей.

Эффективность и полезность модели будут зависеть от участия большого количества микро и малых предприятий. Поэтому, необходимо распространять информацию через массовые каналы таким образом, чтобы любой человек, находящийся в стране и имеющий желание создать предприятие, знал об этом. Для этого будут использоваться системы массового информирования, мэрии и финансовые учреждения. Например, создание интернет-сайта, либо отдельной радиостанции, на которых будет представлена специализированная целевая информация. Мэрии и районные администрации выступают в роли соединительного узла между государственными органами и хозяйственными субъектами. Финансовые учреждения необходимы, так как предоставление любого вида поддержки потребует их разрешения.

Таблица 3.11 – Логическая схема модели государственной поддержкой развития микро и малых предприятий в странах Западной Африки.

<p><u>Стратегические партнеры</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Центры обучения и подготовки или бизнес-инкубаторы • Микрофинансовые институты и банки • Локальные финансовые рынки • Страховые агентства • Налоговые и таможенные службы • Средние и крупные предприятия • Правовые органы государства • Внешний орган контроля (ЭКОВАС) 	<p><u>Основные виды деятельности муниципальных органов</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Информировать и оказывать помощь в решении конфликтов между партнерами. • Регистрировать предприятия • Ориентировать/направлять предприятия к ресурсам • Оформлять предпринимательские карточки 	<p><u>Ценное предложение для стимулирования к регистрации</u></p> <p>Предлагается оформить карточку, которая позволит облегчить доступ к необходимым ресурсам и одновременно снизить предпринимательские риски только при условии регистрации. Что позволит предпринимателям нести ответственность при оплате налогов.</p>	<p><u>Отношения с микро и малыми предприятиями</u></p> <p>Самостоятельный выбор:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Партнеров • Видов налогов и санкций <p>Получение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Дополнительных информационных и консультационных услуг 	<p><u>Целевая аудитория</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Новые микро и малые предприятия • Микро и малые предприятия неформального сектора • Предприниматели или руководители предприятий в возрасте от 18 до 35 лет
<p><u>Затраты (Z)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Человеческие ресурсы (CR); • ИТ-инфраструктура (ИТ-материалы) (IT); • Рабочая инфраструктура (RI). 		<p><u>Доходы (D)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Абонентская плата за дополнительную информацию (AI); • Оплата за регистрацию предприятий (OR); • Оплата за переоформление предпринимательских карточек (OK); • Пени за несвоевременное переоформление предпринимательских карточек (POK). 		

Источник: составлено автором.

Основными видами ресурсов, необходимыми для эффективного выполнения функций муниципальными органами в данной модели, являются: квалифицированный персонал, законы и договора или контракты с партнерами. Для нахождения квалифицированного персонала государство должно организовывать конкурсы и подписывать договора с ним, затем, в конце обучения, персонал будет распределен по отделам соответствующих муниципальных органов. Для выполнения своих функций ему потребуются законодательные и нормативно-правовые акты, связанные с деятельностью малого предпринимательства. Кроме этого, договора или контракты являются важными ресурсами между партнерами и предпринимателями или несколькими предприятиями и должны быть подписаны на основе законов. Конкурсы помогут выявить способных предпринимателей и наиболее мощных стратегических партнеров, а сотрудничество с крупными компаниями очень важно, потому что будет помогать микро и малым предприятиям получать необходимые опыт, знания и навыки через взаимозамены персонала. То есть в определенный период, например, персонал из малых фирм приходит на обучение к персоналу крупного бизнеса, а в другой, наоборот, либо через совместные мастер-классы или проведение корпоративных мероприятий.

Выявлено, что для реализации данной модели требуются затраты на нахождение и подготовку работников муниципальных органов. К ним добавляются ИТ-инфраструктура (ИТ-материалы) и рабочая инфраструктура (здания, столы, стулья и т.д.), что поможет сформировывать или привлекать высококвалифицированных специалистов. Чем больше будет качественных услуг, тем больше предпринимателей будут регистрироваться, платить налоги и развиваться. Если перевести это в математический вид и дать каждому элементу свое обозначение, тогда можно вывести следующую формулу определения затрат:

$$Z = RH+IT+RI, \quad (1)$$

где RH-человеческие ресурсы, IT-ИТ инфраструктура, RI-рабочая инфраструктура, Z – затраты.

Для длительного существования, муниципальные органы, находящиеся в центре модели, должны быть способны самофинансироваться и поддерживать микро и малые предприятия. Поэтому их доходы могут возникать из абонентской платы за дополнительную информацию, оплаты за регистрацию предприятий, переоформление предпринимательских карточек, и их несвоевременное переоформление:

$$D = AP + OR + ОРК + РОК, \quad (2)$$

где D -доходы муниципальных органов, AP -абонентская плата за дополнительную информацию, OR -оплата за регистрацию предприятий, $ОРК$ -оплата за переоформление предпринимательских карточек и $РОК$ -пени за несвоевременное переоформление предпринимательских карточек.

Разница между доходами (D) и затратами (Z) является доходом в бюджет (P), которая показывает эффективность деятельности муниципальных органов. Тем не менее, она будет значительно зависеть от качества выполнения задач каждого участника модели в соответствии с законами. Кроме того, прибыль должна быть использована для финансирования микро и малых предприятий, внедрения ими инноваций, субсидирования и гарантий, предоставляемых партнерам, а также для стимулирования государственных органов, участвующих в модели. Другими словами, эффективность модели будет зависеть от участия каждого элемента системы.

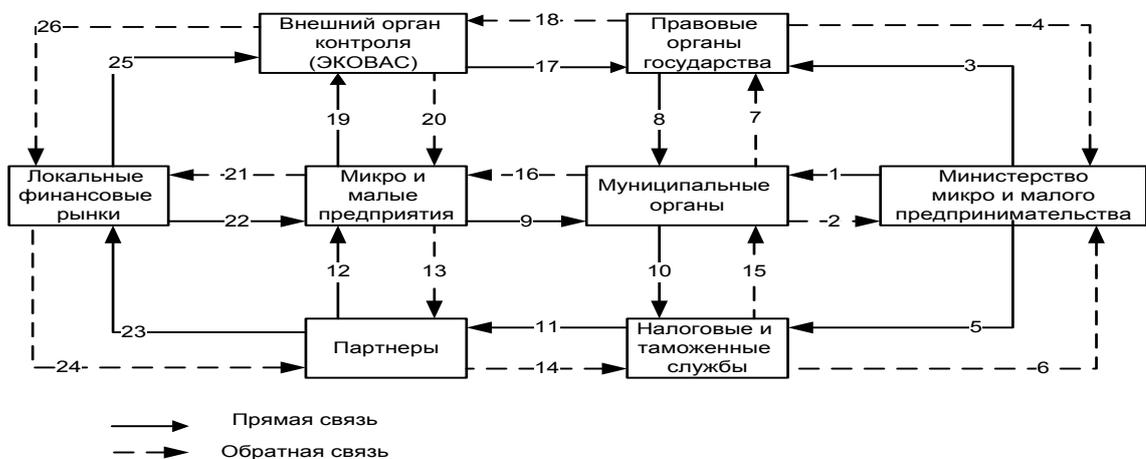


Рис. 3.7 – Функционирование модели государственной поддержки развития микро и малых предприятий.

Источник: составлено автором.

Функционирование модели государственной поддержки развития микро и малых предприятий осуществляется по алгоритму, представленному на рисунке 3.7, а распределение функциональных обязанностей между участниками этой системы – в таблице 3.12.

Описание составленной модели:

1. Информирование о законах, регулирующих предпринимательскую деятельность, принятие решения о поддержке микро и малых предприятий.
2. Отчет по своей деятельности и рекомендации по микро и малым предприятиям для улучшения эффективности их деятельности.
3. Договор между министерством микро и малого предпринимательства и правовыми органами по защите прав микро и малых предприятий; субсидирование микро и малого предпринимательства в случаях банкротства или кризиса.
4. Отчет по своей деятельности в отношении микро и малого предпринимательства, и рекомендации по микро и малым предприятиям для улучшения эффективности их деятельности в правовой сфере.
5. Договор между министерством микро и малого предпринимательства и налоговыми службами для эффективного выполнения им налоговых функций; информирование о льготах для микро и малого предпринимательства.
6. Отчет по своей деятельности в отношении микро и малого предпринимательства, и рекомендации по микро и малым предприятиям для улучшения эффективности их деятельности в налоговой сфере.
7. Отправление досье участников наиболее острых спорных конфликтов в правовые органы государства.
8. Результаты решений по наиболее острым спорным конфликтам микро и малых предприятий; досье участников конфликтов.
9. Информация о себе и своей деятельности.
10. Составление предпринимательского досье и его отправление.
11. Отправление партнерам копии договора между налоговыми органами и микро и малыми предприятиями, заявления и документов об оформлении карты.
12. Предоставление информации о финансировании, страховании, обучении, а также кооперации с другими предприятиями и помощь в выборе оптимального решения по данным составляющим.

13. Договор между микро и малыми предприятиями и партнерами и предоставление карты для получения необходимых ресурсов.
14. Копии договоров между микро и малыми предприятиями и партнерами.
15. Определение налогов к уплате для микро и малых предприятий, а в случае их неуплаты – информирование муниципальных органов по данным фактам; разрешение на оформление или аннулирование предпринимательских карт.
16. Информирование микро и малых предприятий о шагах для создания предприятий, рисках, связанных с их деятельностью; передача им карты.
17. Проверка результатов деятельности правовых органов.
18. Предоставление всей необходимой информации о микро и малых предприятиях.
19. Контроль состояния микро и малых предприятий.
20. Предоставление всей необходимой информации о владельцах бизнеса и различных видах поддержки, предоставленных предприятию.
21. Спрос на финансирование или выпуск ценных бумаг на локальных рынках.
22. Согласие или отказ от запроса на основе предоставляемой информации от партнеров, особенно от микрофинансовых учреждений.
23. Распространение информации о микро и малых предприятиях и помощь в выпуске ценных бумаг на локальных рынках.
24. Информирование партнеров, особенно микрофинансовые институты.
25. Осуществление контроля состояния локальных финансовых рынков и предоставление отчета главы ЭКОВАС для принятия качественных решений, касающихся поддержки или санкционирования.
26. Предоставление необходимой информации о микро и малых предприятиях для их контроля.

Таблица 3.12 – Функции участников модели государственной поддержки развития микро и малых предприятий.

Участники модели	Функции участников
Субъекты управления	
Министерство МСП	Получение и сбор от муниципальных органов, налоговых и таможенных служб, а также правовых органов различной информации о микро и малых предприятиях, на основе которой оно будет принимать различные меры для поддержки и стимулирования микро и малого предпринимательства (ММП). Также осуществление проверки деятельности каждого элемента системы для того, чтобы снизить коррупцию, бюрократию и другие негативные социально-экономические явления.

Участники модели	Функции участников
Муниципальные органы	Информирование (о шагах для создания предприятия, рисках, различной государственной поддержке), регистрация и организация встреч с партнерами. Участие в этом важно для защиты прав и гарантии интересов предпринимателей. От налоговых служб они обязаны получить разрешение, без которого невозможно оформление карты. Также они должны решать конфликты между сторонами и быть взаимосвязаны между собой, но всегда защищать микро и малые и предприятия против махинаций партнеров или других структур.
Ресурсы	
Налоговые и таможенные службы	Проверка документов, полученных от муниципальных органов, и оказание помощи ММП в выборе налогов и санкций. При этом, они должны информировать обо всех необходимых налоговых льготах, субсидиях и т.д. Помимо этого, проверять договора, полученные от партнеров, на основе которых будут принимать решения об оформлении карт. Также они должны убеждать ММП участвовать в различных налоговых мероприятиях для улучшения качества налоговых служб. Таможенные службы должны серьезно бороться против мошенничества и строго обеспечивать соблюдение таможенных правил в зоне ЭКОВАС.
Партнеры	Предоставление финансовых, человеческих и информационных ресурсов. При этом, они должны проверять заявление и документы об оформлении карты, полученные от налоговых органов и подписывать с предпринимателями контракты или договоры. В ответ они должны вернуть копию договора и документы налоговым органам для определения налогов. Снижение стоимости услуг партнеров должно зависеть от уровня образования, поведения предпринимателей и достижений в бизнесе. Другими словами, предоставление микро и малым предприятиям всех необходимых ресурсов для развития их деятельности, способностей или предпринимательского потенциала, должно осуществляться строго в рамках государственных законов и внутреннего порядка.
Внешний орган контроля	Проверка соблюдения прав предпринимателей и защита их интересов в рамках законодательства и проверка правильности расходования целевых средств с целью снижения коррупции, бюрократии и других негативных социально-экономических явлений. Они должны быть независимы и включать инспекторов из других стран.

Участники модели	Функции участников
Правовые органы государства	Решение наиболее острых спорных конфликтов между участниками системы. Они обязаны это делать в короткое время и начинать действовать только в случае невозможного решения данных проблем или конфликтов с помощью государственных управленческих органов.
Объект управления	
Новые микро и малые предприятия, микро и малые предприятия неформального сектора, предприниматели или директора предприятий в возрасте от 18 до 35 лет	Предоставление информации о себе и своей деятельности, регистрация предприятия, подписание контрактов с партнерами, выбор своих налогов и их уплаты, владение актуальной информацией по поводу предпринимательской деятельности.

Источник: составлено автором.

3.3.3. Механизм контроля модели государственной поддержкой микро и малых предприятий.

Для эффективности модели поддержки предпринимательства необходимо соблюдение прав предпринимателей и проверка соответствия их деятельности законам и требованиям. Именно этот контроль, механизм которого представлен на рисунке 3.8, должен осуществляться со стороны государства и его партнеров. Центральное место в нем будут занимать предпринимательские карты, так как они будут являться средством для проверки соблюдения правил предпринимателями, оплаты ими налогов, их образовательного уровня и, как следствие, для нахождения необходимого финансирования, доступа к кредитам или использованию финансовых инструментов для микро и малых предприятий на локальных финансовых рынках.

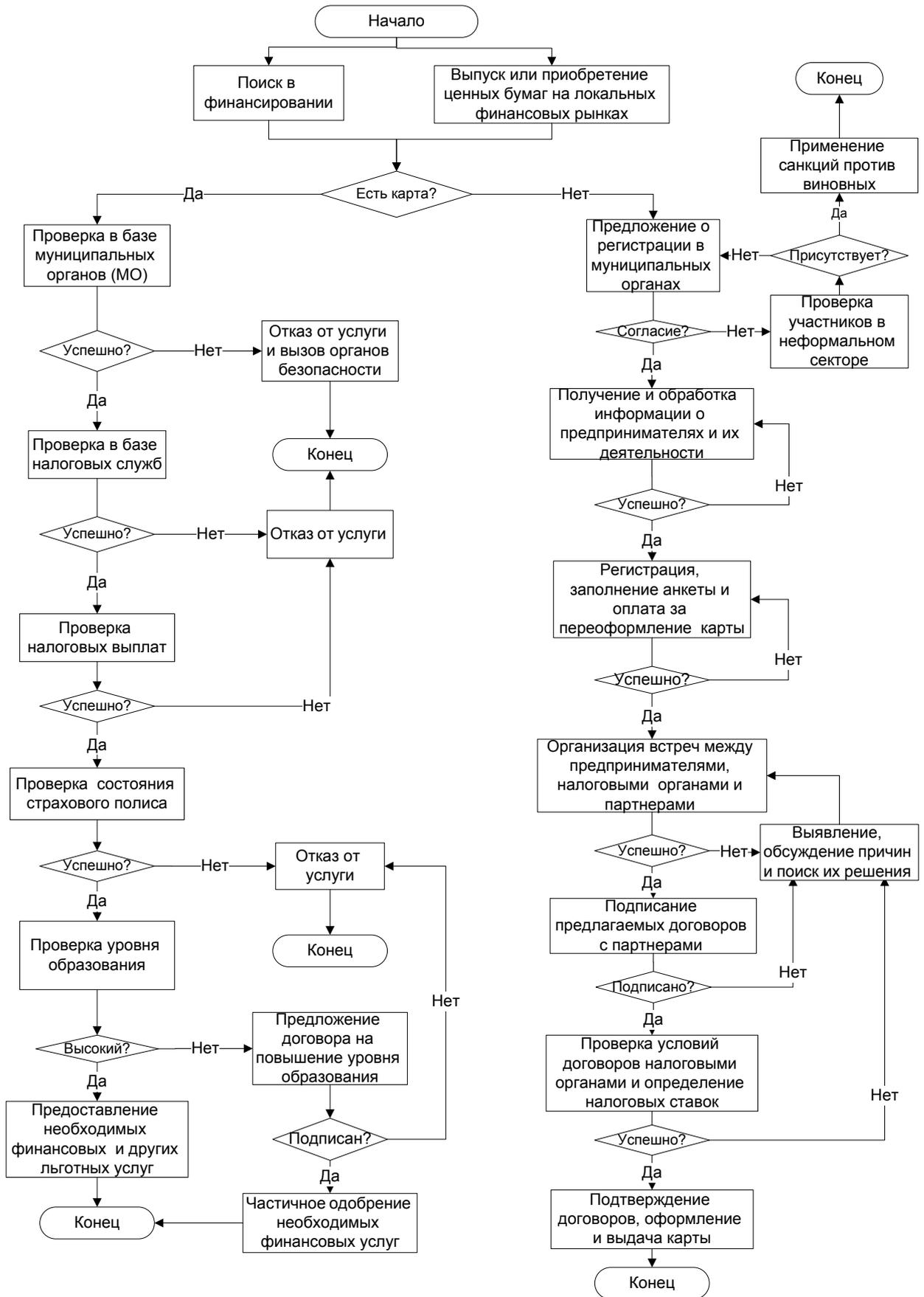


Рис. 3.8 – Алгоритм контроля модели государственной поддержки микро и малых предприятий.

Источник: составлено автором.

Эффективное взаимодействие компонентов модели, а также активное участие каждого субъекта данной системы может позволить перейти предприятиям из неформального сектора в формальный, побудить у них желание самостоятельно оплачивать налоги и участвовать в улучшении работы налоговых служб. Следовательно, именно это взаимодействие позволит данной модели улучшить не только состояние предпринимательской среды, но и повысить квалификацию и знания субъектов предпринимательской деятельности. В первом случае его результаты будут заметны в минимизации предпринимательских рисков для стимулирования предпринимательского духа, облегчении доступа к необходимым ресурсам (особенно финансовым и человеческим) для развития микро и малых предприятий и увеличении их объема, а также в улучшении качества информации, что позволит создать больше возможностей в бизнесе, таким образом, стимулировать расширение уже существующих и создание новых рынков. С точки зрения непосредственно участвующих в модели лиц, данные результаты будут выражены в стимулировании спроса и предложения различных участников модели. Для предпринимателей будут предоставлены возможности перейти из неформального сектора в формальный, улучшить качество их знаний, заинтересовывать, стимулировать создание новых рабочих мест при появлении нового бизнеса, оплачивать налоги и участвовать в улучшении работы налоговых служб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из всего вышесказанного, автор пришел к выводу о том, что существующие методы и механизмы развития предпринимательства не эффективны в странах Западной Африки. Для того, чтобы ситуация изменилась, государства должны уделять больше внимания микро, малым и средним предприятиям, которые находятся в центре предпринимательской структуры этих стран. Отсюда, они вместе с профсоюзами, ассоциациями предпринимателей и другими партнерами должны принимать ряд мер (прямые и косвенные) для развития микро и малого предпринимательства. Прямые меры, в которых государство участвует единолично, делятся на законотворческие (ПЗНМ) (создание, принятие законов) и законодательные (ПЗДМ) (регулирование деятельности на основе законов). Косвенные меры, в которых государство действует совместно с организациями частного сектора, представляют собой стимулирующие частно-государственные (КСМ) и информационно-образовательные меры (КИОМ).

В части прямых законотворческих мер (ПЗНМ) государству необходимо уделять внимание с двух сторон: законодательной и исполнительной. Что касается первой, то высшие органы данной системы стран должны следить за актуальностью законодательной базы, то есть создавать, принимать и дополнять законы, обязывающие крупные и средние предприятия научно-исследовательских центров сотрудничать с малыми, а последним, в свою очередь, запрещающие осуществлять свою деятельность без предпринимательских карт. С точки зрения исполнительной системы, высшие органы, образующие ее, обязаны осуществлять качественное и своевременное налоговое, таможенное и бюджетное законотворчество с целью привлечения инвесторов, а также оказывать помощь и поддержку микро и малым предприятиям в получении формального статуса. Помимо этого, законодательные и исполнительные органы

должны постоянно вести работу в части обновления, мониторинга и улучшения правовой базы (законы, правила), а также обучения предпринимателей использовать ее.

Прямые законодательные меры (ПЗДМ) необходимы для того, чтобы с помощью законов и правил регулировать осуществляемую предпринимателями на местах деятельность. В данных мерах должны принимать участие не только высшие органы исполнительной власти, но региональные, и местные. Со стороны национальных органов власти, к примеру, необходимо создание органов, обеспечивающих свободные и справедливые правила игры и санкционирующих недобросовестную конкуренцию, а также увеличение инвестиций в сферу безопасности и частое ее обновление. Региональным органам власти стоит обратить внимание на отделение центров регистрации микро и малых предприятий от общих регистрационных центров, а также финансирование создания научно-исследовательских центров и технополисов или «инкубаторов» для формирования научно-технического потенциала и развития start-up проектов. Органам власти на местах, безусловно, во взаимодействии с региональными требуется не только оказывать помощь в проводимых мероприятиях и программах финансирования, но и дополнительно поощрять предприятия к использованию новых технологий и распространению бесплатных курсов для желающих предпринимать. Слаженная работа всех звеньев исполнительной системы в этом случае будет способствовать гарантированным условиям для занятия предпринимательской деятельностью. Ведь именно сенсбилизация, уполномочивание и контроль со стороны государственных органов за различными участниками этой деятельности, на основе законов и правил, а также стимулирование государственных финансовых организаций, поможет создать различные спектры услуг, позволяющих, в свою очередь, диверсифицировать финансирование микро и малых предприятий.

Необходимо признать, что государство не может и не должно действовать в процессах, касающихся такой важной сферы деятельности, как предпринимательская деятельность и изменений в ней, в одиночку. Ему должны

оказывать посильную помощь партнерам. Именно с этой целью предлагаются стимулирующие косвенные частно-государственные (КСМ) и информационно-образовательные (КИОМ) меры. Они также должны проводиться на всех уровнях. К примеру, на национальном уровне внимание должно уделяться таким вопросам, как создание локальных финансовых рынков исключительно для микро и малого бизнеса, улучшение качества и условий деятельности микрофинансовых институтов для гарантированности сбережений и передачи кредитной информации, а также стимулированию рынка интернета и контролю за соблюдением правил справедливого рынка на нем. Помимо этого, на региональном уровне партнеры должны способствовать, в том числе, предоставлению привилегий высшему образованию и прослеживать эволюцию развития исследователей и ученых, чтобы стимулировать появление различных инструментов для повышения производительности бизнеса. На всех уровнях государственные органы вместе с партнерами из СМИ должны распространять науку и новейшие технологии во всех сферах жизни общества, а также стимулировать пробуждение у школьников, студентов и предпринимателей желания проводить исследования. Помимо этого, их взаимодействие должно привести к стимулированию инновационных соревнований на всех уровнях между финансовыми учреждениями, школами, учебными центрами и предприятиями. Благодаря этому, на местных уровнях будет присутствовать постоянная организация регулярных семинаров и форумов между предпринимателями всех уровней с целью привлечения внимания местных предпринимателей на необходимость использования программного обеспечения в управлении рисками.

Косвенные информационно-образовательные меры (КИОМ) нацелены на информационную составляющую предпринимательской деятельности, как важнейший залог в успехе любого бизнеса. На национальном уровне основной мерой выступает формирование системы среднего и высшего профессионального образования, за счет чего в образовательные системы должны быть введены предметы управления рисками для того, чтобы в конце обучения буду-

щие студенты умели идентифицировать, измерять различные виды предпринимательских рисков и создавать новые измерители и индексы, позволяющие лучше ими управлять. На региональном уровне государство и его партнеры должны оказывать помощь в сенсбилизации, обучении и поощрении предпринимателей к использованию информационных систем и финансовых инструментов для повышения их производительности. Но большую часть работы в данных мерах должны осуществлять местные уровни власти и партнеры. Например, создавать информационные сети между службами, представляющими каждый район (ближайшую к предприятию службу), микрофинансовыми институтами и страховыми агентствами. И именно на этом уровне должно осуществляться обучение и подготовка, например, с помощью СМИ, лучшим инструментам и различным методам, связанным с управлением рисками, присущим определенным видам деятельности. Таким образом, взаимодействие косвенного частно-государственного партнерства на всех уровнях должно оказать помощь в информировании, обучении и поощрении микро и малых предприятий к использованию различных видов инструментов на финансовых рынках. Также оно приведет к формированию научно-кадрового резерва, который является очень важным условием не только для занятия предпринимательской деятельностью, но и для качественной ее модернизации и совершенствования.

В итоге, все предложенные меры на основе инновационных решений, с помощью передовых технологий и в совокупности с устойчивыми, глубоко вошедшими в жизнь общества традициями, должны способствовать укреплению не только экономического положения всех субъектов предпринимательской деятельности, но и создать прочную основу для улучшения всех условий (правовых, экономических, ментальных), составляющих ее, с целью повышения числа высококвалифицированных профессионалов в области управления и создания высококачественной продукции для потребителей во всех сферах экономической жизни стран.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Законодательные акты:

1. Закон о развитии микро и малых предприятий. Loi d'orientation n° 2008-29 du 28 juillet 2008 relative a la promotion et au development des Petites et Moyennes Entreprises [Текст]. – Dakar, 2008. – 13 p.
2. Инвестиционный кодекс Республики Бенин [Текст] (закон № 90 – 002 от 09 мая 1990 г.).
3. Инвестиционный кодекс Республики Сенегал [Электронный ресурс]. – 2004 г. – Режим доступа: <http://www.gouv.sn/Code-des-investissements.html> (дата обращения: 02.09.2012).
4. Налоговый кодекс Республики Сенегал (article 134-145) [Электронный ресурс]. - 2012 г. - Pp. 54-59. - Режим доступа: <http://investinsenegal.com/IMG/pdf/cgi2013-2.pdf> (дата обращения: 05.04.2013).
5. Хартия о малых и средних предприятиях Республики Бенин [Электронный ресурс]. - 2005 г. - Режим доступа: http://www.gouv.bj/sites/default/files/Charte_nationale_PME_et_PMI.pdf (дата обращения: 12.04.2012).
6. Хартия о малых и средних предприятиях Республики Сенегал. – 2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.izf.net/upload/Guide/Senegal/ChartePMEdec03.pdf> (дата обращения: 05.07.2012).
7. Loi n° 62/95/ADP du 14 décembre 1995 portant Code des investissements au Burkina Faso, modifiée par la loi n°007-2010/AN du 29 janvier 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaepcb2012d3_fr.pdf (дата обращения: 02.09.2012).
8. Réglementation N°2/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002 relatif aux pratiques commerciales anticoncurrentielles à l'intérieur de l'UEMOA [Текст]. – Pp 3.

Основная литература:

9. Авраамова, Е.М., Жеребин, В.М. Экономическая политика и социальные приоритеты [Текст]: монография / Е.М. Авраамова, В.М. Жеребин. – М.: ИСЭПН РАН, 2011. – 210 с.
10. Агурбаш, Н.Г. Система государственной поддержки малого предпринимательства в России [Текст]. – М.: «Анкил», 2000. – 48 с.
11. Айнабек, К.С. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономикса) [Текст]: Учебник: исправл. и дополн. – Караганда: КЭУК, 2014. – 608 с.
12. Алексеев, П.В., Панин, А.В. Философия [Текст]: учеб. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 608 с. (Классический университетский учебник).
13. Арустамов, Э.А. Предпринимательская деятельность [Текст]: учебник / коллектив авторов; под ред. Э.А. Арустамова. – М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.
14. Асаул, А.Н., Войнаренко, М.П., Ерофеев, П.Ю. Организация предпринимательской деятельности [Текст]: Учебник. – Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2004. – 448 с.
15. Афанасьева, Н.В. и др. История экономических учений [Текст]. – СПб.: Изд-во СЗТУ. – 2008. – 140 с.
16. Багиев, Г.Л., Трефилова, И.Н. Механизмы и инструменты регулирования в сфере предпринимательства: теоретические и практические подходы [Текст] // Проблемы современной экономики. – 2011. – №4. – С. 165-168.
17. Байнев, В.Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие: теория и практика полезностной (потребительно-стоимостной) оценки эффективности новой техники [Текст]: монография; под общ. ред. В.Ф. Байнева. – Белорусский государственный университет. – Минск: Право и экономика, 2008. – 189 с.
18. Бардовский, В.П., Рудакова, О.В., Самородова, Е.М. Экономика [Текст]: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 672 с.: ил. – (Высшее образование).

19. Белл, Д. Социальные рамки информационного общества [Текст]. Сокращ. перев. Ю. В. Никуличева // Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П. С. Гуревича. М., 1988. – 451 с.
20. Борисов, Е.Ф. Хрестоматия по экономической теории [Текст] / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 2000. – 536 с.
21. Булатов, А.С. Экономика [Текст]. Учебник. Изд. 3-е, перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук проф. А.С. Булатова – М.: Юристъ, 1999. – 591 с.
22. Бусыгин, А.В. Предпринимательство [Текст]: Учебник. – 3-е изд. – М.: Дело, 2001. – 640 с.
23. Бухвальд, Е., Виленский, А. Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства [Текст]. – М.: Вопросы экономики, 1999. – № 12. – С. 66-78.
24. Быкова, М.А., Семенов, Н.Н. Управление устойчивым развитием бизнес-структур [Текст]: монография / М.А. Быкова, Н.Н. Семенов. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011. – 366 с.
25. Вершинская, О.Н. (Чирченко, О.Н.) Информационные аспекты компьютеризации [Текст]: монография / О.Н. Вершинская. – Москва: Экономическое образование, 2013. – Изд-е 2-е, пререраб. и доп. – 157 с.
26. Власов, М.П., Шимко, П.Д. Моделирование экономических процессов [Текст] / М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов на Дону: Феникс, 2005. – 409 с.: ил. – (Высшее образование).
27. Волков, О.И., Девяткин, О.В. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА– М, 2007. – 601 с. – (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).
28. Воробьев, С.Н., Балдин, К.В. Управление рисками в предпринимательстве [Текст] / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. – 772 с.
29. Гаджиев, Ю.А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития [Текст] /

- Ю.А. Гаджиев // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. ун-та. – 2008. – № 3. – С. 1-23.
30. Гамидуллаев, Р.Б. Анализ механизмов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства [Текст] // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 295-301.
31. Герземанн, О. Ковбойский капитализм: Европейские мифы и американская реальность [Текст] / Олаф Герземанн; пер. с англ. Б. Пинскера под ред. А. Куряева. – М.: ИРИСЭН, 2006. – 270 с. (Серия «Экономика»).
32. Голик, Ю.В., Карасев, В.И. Коррупция как механизм социально деградации [Текст]. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2005. – 329 с.
33. Головань, С. И., Спиридонов, М.А. Бизнес-планирование и инвестирование [Текст]. Учебник. – Ростов н/Д, Феникс. – 2008. – 302 с.
34. Горфинкель, В.Я., Поляк, Г.Б. Предпринимательство: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Коммерция (торговое дело)» [Текст] / под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 687 с. - (Серия «Золотой фонд российских учебников»).
35. Грабовый, П.Г. Риски в современном бизнесе / Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И. – М.: Атлас, 1996. – 200 с.
36. Грачева, М.В., Фадеева, Л.Н., Черемных, Ю.Н. Моделирование экономических процессов [Текст]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / Под ред. М.В. Грачевой, Л.Н. Фадеевой, Ю.Н. Черемных. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 351 с.
37. Гурова, М.В. Интеллектуальная собственность в инновационном развитии мировой экономики [Текст]: автореф. ... дис. канд. экон. наук / М.В. Гурова. – М.: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, 2010. – 25 с.
38. Дайнеко, А.Е. Экономические факторы развития [Текст] / А.Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А.Е. Дайнеко. – Минск: Дикта, 2007. – 392 с.

39. Дегтярева, О.И. Управление рисками в международной деятельности [Текст]: Учебник. – М.: Флинта, Московский психолого-социальный институт, 2014. – 390 с.
40. Дойников, И.В. Государственное предпринимательство [Текст]: Учебник. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000. – 240 с.
41. Дракер, П. Посткапиталистическое общество [Текст] / П. Дракер // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. – 631 с.
42. Едророва, В.Н. Сущность и элементы налоговой политики [Текст] / В.Н. Едророва // Финансы и кредит. – 2005. – №5 (173). – С. 37-40.
43. Ершова, Т.В. Информационное общество — это мы! [Текст] / Т. В. Ершова. – М.: Институт развития информационного общества, 2008. – 512 с.
44. Ефремова, Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный [Текст] / Т.Ф. Ефремова // М.: Русский язык, 2000.
45. Замылин, И.Е. Современная модель предпринимательской деятельности [Текст] // Российское предпринимательство. – 2012. – № 22 (220). – С. 56-62.
46. Ильин, А.Ю. Система и организационная структура налоговых органов зарубежных стран [Текст] // Федеральный научно-практический журнал «Налоги». – 2013. – №5. – С. 11-20.
47. Иода, Е.В., Иода, Ю.В., Мешкова, Л.Л., Болотина, Е.Н. Управление предпринимательскими рисками [Текст]: монография. – 2-е изд. испр. и перераб. Тамбов: Изд-во Тамб.гос. техн. ун-та, 2002. – 212 с.
48. Кейнс, Д. М. Общая теория занятости процента и денег [Текст]. Монография. М.: ЭКСИМО, 2008. – Кн.2, гл.5. – С. 16-19.
49. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
50. Козбаненко, В. А. Государственное управление: основы теории и организации [Текст]. В 2-х тт. Учебник. М.: «Статус», 2002. – 366 с.

51. Колемаев, В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 061800 «Математические методы в экономике» / В.А. Колемаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 295 с.
52. Комитет по развитию малого и среднего предпринимательства республики Дагестан. Основы предпринимательской деятельности для молодежи [Текст]. – 2012. – 170 с.
53. Конов, Ю.П., Гончаренко, Л.П. Экономика интеллектуальной собственности [Текст]: Учебник для вузов / Ю.П. Конов, Л.П. Гончаренко. – Москва: Экономика, 2011. – 503 с.
54. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. – (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).
55. Кравцов, Н.А. Концепция институтов и институциональных изменений Дугласа Норта: глазами теоретика права [Текст] / Н.А. Кравцов // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). Том 7. – 2009. – № 1. – С. 136-141.
56. Кравченко, А.И. Социология: Учебник для вузов [Текст]. – М.: Академический Проект, 2005. – 9-е изд. – 512 с.
57. Круглова, Н. Ю. Основы бизнеса. Учебник для вузов [Текст]. – М.: Издательство РДЛ, 2005. – 560 с.
58. Кудров, В.М. Мировая экономика [Текст]: учебник / В.М. Кудров. – М.: Юстицинформ. 2009. – 512 с. – (Серия «Образование»).
59. Кушлин, В.И. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст]: Учебник. Издание 2-е, перераб. и доп. / В.И. Кушлин. – общ. ред. М.: Изд-во РАГС, 2005. – 834 с.
60. Кэлфф, Д. Бизнес не по-американски. Новая европейская бизнес-модель [Текст] / Д. Кэлфф; пер. с англ. С.Б. Ильина; под общ. ред. В.В. Балашова. – Москва: Вершина, 2007. – 288 с.
61. Лапуста, М.Г. Предпринимательство [Текст]: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с.

62. Леонтьева, Л.С. Управление интеллектуальным капиталом [Текст]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л.С. Леонтьева, Л.Н. Орлова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 295 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
63. Линдблом, Ч. Политика и рынки. Политико-экономические системы мира [Текст] / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 448 с.
64. Лирмян, Р. А. Венчурное инвестирование в инновации: мировой опыт и российская практика [Текст]: монография / Р.А. Лирмян. – М.: Научная книга, 2006. – 138 с.
65. Майбуров, И.А. Теория и история налогообложения [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Налоги и налогообложение». – М.: Юнити-Дана, 2011. – 591 с.
66. Майбуров, И.А., Иванов Ю.Б. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем [Текст]: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит»; [под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова]. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 460 с.
67. Макконнелл, К.Р., Брю, С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст]: Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 983 с.
68. Маренков, Н.Л., Касьянов, В.В. Антикризисное управление [Текст]. Серия «Высшее образование». Москва: Национальный институт бизнеса. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 2004. – 512 с.
69. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США [Текст]. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с. («The Production and Distribution of Knowledge in the United States», 1962).
70. Медоян, М.Б. Малое предпринимательство как фактор эффективности региональной экономики: На примере Республики Адыгея [Текст]: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. – Майкоп, 2004. – 163 с. : ил.

71. Микульский, К.И. Социально-экономические модели в современном мире и путь России [Текст]: в 2-х кн. / Междунар. ассоциация акад. наук, РАН; Под ред. К.И. Микульского. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 911 с.
72. Михайлов, Л.М. Антикризисное управление в промышленности [Текст]: Научно-практическое издание / Л.М. Михайлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 224 с.
73. Муравьев, А.И., Игнатъев, А.М., Крутик, А.Б. Предпринимательство [Текст]: Учебник. – СПб.: Издательство «Лань», 2001. – (Учебники для вузов. Специальная литература). – 696 с.
74. Мэнкью, Н.Г. Принципы макроэкономики [Текст]. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с.
75. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль [Текст] / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
76. Налоговая политика государства: учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст] / под ред. Н. И. Малис. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 388 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.
77. Наука, образование, бизнес: актуальные проблемы сопряженного развития [Текст]: коллективная монография / под общей редакцией профессора Н.В. Асташкиной. – М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2014. – 172 с.
78. Национальный институт статистики и экономического анализа. Recensement general des enterprises 2 edition [Текст]. – Июнь, 2010. – 210 с.
79. Новиков, Д.А. Управление проектами: организационные механизмы [Текст]. – М.: ПМСОФТ, 2007. – 140 с.
80. Нуреев, Р.М. Национальная экономика [Текст]: Учебник / Под общ. ред. Р. М. Нуреева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – (Высшее образование). – 655 с.
81. Орешко, К.С. Механизм государственной поддержки малых предприятий в России и зарубежных странах [Текст]: автореф. ... дис. канд. экон. наук. / К.С. Орешко. – М.: Гос. ун-т упр., 2009. – 20 с.: ил.

82. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора [Текст] / А. Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
83. Палагина, А.Н. Методология формирования адаптивной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: институциональные аспекты, механизмы и инструменты [Текст]: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Палагина Анна Николаевна; [Место защиты: Рост. гос. эконом. ун-т "РИНХ"]. – Ростов-на-Дону, 2015. – 321 с.
84. Покропивный, С.Ф. Экономика предприятия [Текст]. Учебник / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – Пер. с укр. – К.: КНЭУ, 2003. – 608 с.
85. Райзберг, Б.А. Курс экономики [Текст]: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. – ИНФРА-М, 1997. – 384 с.
86. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
87. Рикардо, Д. Сочинения. Том I. Начала политической экономии и налогового обложения [Текст]. – М.: Государственное издание политической литературы. – 1955 г. – 360 с.
88. Романовский, М.В., Врублевская О.В. Налоги налогообложение [Текст]. 5-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
89. Рябушкин, Б.Т., Чурилова, Э.Ю. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.: ил.
90. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 272 с. – С. 185-192. – (Научная мысль).
91. Савченко, П.В. Национальная экономика [Текст]: учебник / под ред. П. В. Савченко. – М.: Экономистъ, 2005. – 813 с. – (Homo faber).

92. Светуных, М. Г. Предпринимательство и инновации [Текст]: монография / М. Г. Светуных, С. Г. Светуных. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 128 с.
93. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст]. Научное издательство. – Москва, 1962. – 720 с.
94. Смотряцкая, И.И., Сагинова, О.В., Шарова, И.В. Государственное предпринимательство и развитие российской экономики [Текст] // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 1. – С. 97-108.
95. Сурян, В.Б. Экономика США [Текст]: Учебник для вузов / под ред. В.Б. Суряна. – СПб.: Питер, 2003. – 651 с.: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
96. Сэй, Ж.Б. «Трактат политической экономии» [Текст]. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 68 с. – Воспроизводится по изданию: Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Фредерик Бастиа. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М.: Дело, 2000.
97. Теория и практика налогообложения [Текст]: учебник / под ред. Н.И. Малис. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 384 с.
98. Титов, В.Н. Неформальная экономика как подсистема рыночного хозяйства [Текст]: монография / В.Н. Титов. – М.: М-Студио, 2008. – 456 с.
99. Тодосийчук, А.В. Наука как фактор социального прогресса и экономического роста [Текст]: монография. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: НИИЭНиО, 2005. – 428 с.
100. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст]: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.
101. Хакимов, А.Х. Институциональные факторы развития предпринимательской деятельности в условиях рыночной трансформации [Текст]: монография / А.Х. Хакимов. – М.: Издательство «Перспектив». – 2015 г. – 125 с.
102. Хамитова, А.И. Развитие экономико-организационных основ государственной поддержки малого предпринимательства: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. – Казань, 2003. – 155 с. : ил.

103. Храпылина, Л.П., Бочкарев, А.Ю., Комиссарова, Г.А. и др. Социальные отрасли: экономика и управление [Текст]: колл. монография / Л.П. Храпылина, А.Ю. Бочкарев, Г.А. Комиссарова; под ред. Л.П. Храпылиной. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 228 с.
104. Хуену, Э.Р. Место и роль предпринимательства в экономике стран Западной Африки [Текст] / Э.Р. Хуену // Взаимодействие социально-экономических и инновационных процессов. – Сборник научных трудов. – 2013. – 112 с. – С. 96-102.
105. Хуену, Э.Р. Модель поддержки развития микро и малого предпринимательства на примере стран Западной Африки [Текст] / Э.Р. Хуену // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3. – С. 953-959.
106. Хуену, Э.Р. Оценка предпринимательских рисков стран Западной Африки [Текст] / Э.Р. Хуену // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12-3. – С. 945-948.
107. Хуену, Э.Р. Роль финансовых инструментов в развитии предпринимательства в странах Западной Африки [Текст] / Э.Р. Хуену // Научное обозрение. – 2014. – № 12. – С. 796-803.
108. Чепурнова, Н.М. Конституционные основы, формы и методы государственного управления [Текст]: науч. издание / под общ. ред. Н.М. Чепурновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 887 с.
109. Черник, Д.Г., Починок, А.П., Морозов, В.П. Основы налоговой системы [Текст]: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2000. – 511с.
110. Чернов, А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы [Текст]: монография/ А.А. Чернов. – М.: «Дашков и К°», 2003. – 232 с.
111. Шевяков, А.Ю. Мифы и реалии социальной политики [Текст]: монография / А.Ю. Шевяков. – М.: Учреждение Российской академии наук Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, 2011. – 76 с.

112. Шепель, В.М. Эффективный менеджмент: мыслить по-русски [Текст]. М.: Финансы и статистика, 2005. – 384 с.
113. Широкова, Г.В., Сарычева, В.А., Благов Е.Ю., Куликов, А.В. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к изучению вопроса [Текст]. Научный доклад № 1(Р) – 2008. – СПб.: Центр предпринимательства Высшей школы менеджмента СПбГУ, 2008. – С. 8-11.
114. Шувалова, Е.Б. Налоговые системы зарубежных стран [Текст]: Учебное пособие / Е.Б. Шувалова, В.В. Климовицкий, А.М. Пузин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 124 с.
115. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия [Текст] / Й.А. Шумпетер; [предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семенов, Э.Г. Соловьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли).
116. Шюллер, А., Крюссельберг, Х.–Г. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики [Текст] / Под общ. ред. А. Шюллера и Х.–Г. Крюссельберга; пер. с нем. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 338 с.
117. Щербатых, Ю. В. Психология предпринимательства и бизнеса [Текст]: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. ил. – (Серия «Учебное пособие»). – 304 с.
118. Щёкин, Г.В. Социальная теория и кадровая политика [Текст]: монография / Г.В. Щёкин. – К.: МАУП, 2000. – 576 с. – Библиогр. в конце частей.
119. Экономика предприятия [Текст]: Учебник для вузов /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

120. Юрьева, Т.В. Интеллектуальная сфера и предпринимательство. Неприбыльный сектор (альтернатива бизнесу и государству) [Текст]: монография / Т.В. Юрьева. – М.: Анкил, 1994. – 54 с.
121. Ядгаров, Я.С. История экономических учений [Текст]: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 480 с.
122. Яшина, Н.М., Мухина, И.В. Финансовый механизм развития субъектов микропредпринимательства [Текст] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 3. – С. 108-117.
123. Abor, J., Quartey, P. Issues in SME Development in Ghana and South Africa [Текст] / J. Abor, P. Quartey // International Research Journal of Finance and Economics . – 2010. – № 39. – Pp. 219-227.
124. Аскал, J., Vuvor, S. The challenges faced by small and medium enterprises in obtaining credit in Ghana [Текст] / Master's thesis. – Blekinge Tekniska Högskola (BTH). – Sweden, Karlskrona. – 2011. – 63 p.
125. Aigboduwa, J. E., Oisamoje, M. D. Promoting Small and Medium Enterprises in the Nigerian Oil and Gas Industry [Текст] / J. E. Aigboduwa, M. D. Oisamoje // European Scientific Journal. – January Edition, 2013. – Vol 9. – No.1. – Pp. 244-261.
126. Amevi, M. Atiopou. Les marchés financiers africain 2002-2006 [Текст]. – Canada, 2007.
127. Barro, I., Expert Consultant Cabinet «DCEG» SARL. Diagnostic approfondi du secteur de la microfinance et analyse des opportunités d'investissement. Microfinance et financement des PME et MPE [Текст]. Août, 2004. – 56 p.
128. Brisbois, F. L'Initiative Privée comme Moteur de Développement au Bénin : Analyse et Perspectives [Текст] / Master's thesis. – Université Libre de Bruxelles (ULB). – Bruxelles, Belgique. – 2011-2012. – 150 p.
129. CEPA. Ghana Macroeconomic Review and Outlook [Текст]. – 2006. – 137 p. – Pp.56.

130. Chevalier-Delanoue, Y., Aboud, R. Perspectives économiques régionales: Afrique subsaharienne [Текст]. Fonds monétaire international. – Washington, 2009.
131. Clerc, D. Joseph Schumpeter: le talon d'Achille du capitalisme [Текст] / D. Clerc // Alternatives économiques (Quétigny). – № 180 (04/2000). – Pp. 64-67.
132. Damiba, P.C., Ambéga, P., Béré, C. et etc. Maison de l'entreprise du Burkina-Faso (MEB). Etude sur le profil des secteurs porteurs et constitution d'une banque d'idées de projets privées au Burkina-Faso. Rapport final [Текст]. Ouagadougou. – Janvier, 2007. – 217 p.
133. Dia Abdoul Alpha. L'université sénégalaise face à la problématique de l'entrepreneuriat. Revue de l'entrepreneuriat [Текст]. – 2011/1. – Vol. 10. – Pp. 9-32.
134. Ebiringa, O. T. (PhD). Entrepreneurship Venturing and Nigeria's Economic Development: The Manufacturing Sector in Focus [Текст] / O. T. Ebiringa // International Journal of Business Management and Economic Research (IJB-MER). – 2011. – Vol 2(6). – Pp. 376-381.
135. Filion, L. J. Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution et tendances [Текст]. – Revue Internationale P.M.E. – 1997. – Volume 10. – Numéro 2. – Pp. 129-172.
136. Fonds monétaire international. Rapport du FMI No 10/368. Sénégal: Rapport d'étape annuel sur le Document de stratégie de réduction de la pauvreté [Текст]. – Décembre, 2010. – 65 c.
137. Gollier, C. Risque et incertitude [Текст]. Encyclopedia Universalis Notions. – 2004. – Pp. 904-906.
138. Hart, K. Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana [Текст] // K. Hart // Journal of Modern African Studies. – 1973. – Vol. 11. – № 1. – Pp. 61-90.

139. Keho, Y. Determinants of Tax Yield in UEMOA Countries: The Effects of Institutions and Economic Structure [Текст]. Development Economics and International Journal Public Policy. – December, 2013. pp. 3 и CEPA Macroeconomic Review and Outlook. – 2006. – 56 p.
140. Marchesnay, M. La rhétorique entrepreneuriale en France entre sémantique histoire et idéologie. Les Editions de L'adreg [Текст]. – Février, 2009. – 113 p.
141. National bureau of statistics of Nigeria [Текст]. Survey report on micro and medium enterprises in Nigeria, 2010. – 182 с.
142. Papa Demba Fall. Senegal. Migration, marché du travail et développement [Текст]. Dakar: Institut International d'Etudes Sociales. – 2010. – 54 p.
143. Peaucelle, J.-L. La division du travail. Adam Smith et les encyclopédistes observant la fabrication des épingles en Normandie [Текст] / J.-L. Peaucelle // Gérer & comprendre. - Septembre, 1999. – n°57. – Pp. 35-51.
144. Rigouzou, L. Les marchés financiers en Afrique: Veritable outil de developpement [Текст]. – Proparco, 2010.
145. Schwab, K. World Economic Forum [Текст]. – Insight Report. The Global Competitiveness Report. – 2013-2014. – 569 с.
146. Sowa, N.K., Baah-Nuakoh, A., Tutu, K.A. Osei, B. ODI research reports. Small enterprises and Adjustment. The impact of Ghana's economic recovery programme on small-scale industrial enterprises [Текст]. – 68 p.
147. Sylla, K., Fakeye, J. Stimuler l'esprit d'entrepreneuriat des micros et petites entrepreneurs béninois. Rapport de la situation de l'économie Béninoise. Conseil d'analyse économique [Текст]. – Cotonou, 2010. – 50 p.
148. Toutain, O. «Entrepreneuriat, territoire et développement économique : une question de configuration ou de dosage?» [Текст] l'Art d'Entreprendre, Les Echos EM Lyon. Cahier 2/10.

Электронные ресурсы:

149. Воскобойник, А.В, Демиденко, О.И. Научно-технический прогресс в развитии экономики [Электронный ресурс] // Материалы V Международ-

- ной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/180/3396> (дата обращения: 19.09.2014).
150. Вулф, Т. Управление некоммерческой организации в XXI веке. Пер. с англ. А.В. Беликович (2000). / Т. Вулф // Станция Земля: информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://landclaim.narod.ru/ngo_2.htm (дата обращения: 23.08.2012).
151. Группа Всемирного банка. Оценка бизнес регулирования. Доклады «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>.
152. Дзантиева, З.А. Система государственной поддержки предпринимательской деятельности в современной России // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.science-education.ru/120-16140 (дата обращения: 03.12.2014).
153. Инвестиции. Развитие. Консалтинг. Исследование рынка, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.biznesdep.tomsk.gov.ru/files/podderzhki-sektora-msp%20\(1\).pdf](http://www.biznesdep.tomsk.gov.ru/files/podderzhki-sektora-msp%20(1).pdf).
154. Информационный ресурс онлайн-словарей и энциклопедий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>.
155. Карпов, А. Финансово-экономическое моделирование бизнес-процессов [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Бюджетирование и управленческий учет. – Режим доступа: http://www.budtech.ru/finmodel_business_process.html.
156. Качество успешного предпринимателя: способность менять курс [Электронный ресурс]. – ноябрь 2011. – № 11(20). – Режим доступа: <http://www.venture-news.ru/18959-kachestvo-uspeshnogo-predprinimatelya-sposobnost-menyat-kurs.html> (дата обращения: 18.01.2012).
157. Официальный портал предпринимательского права в Африке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ohada.com/> (дата обращения: 03.03.2012).

158. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.worldbank.org.
159. Официальный сайт Всемирной Торговой Организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wto.org/> (дата обращения: 12.07.2013).
160. Официальный сайт ИАА Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gtmarket.ru.
161. Официальный сайт «Малый бизнес». Бизнес с нуля – пошаговый план [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://laudator.ru/biz/biznes-s-nulya.html> (дата обращения: 04.02.2012).
162. Официальный сайт Национальной энциклопедической службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.term.ru/> (дата обращения: 14.07.2012).
163. Официальный сайт ООО «Бизнес Решение» – покупка и продажа готового бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz-nes.ru/> (доступ свободный).
164. Официальный сайт Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.uis.unesco.org (дата обращения: 23.12.2014).
165. Официальный сайт словаря определений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lesdefinitions.fr/ressources-economiques> (дата обращения: 04.01.2013).
166. Официальный сайт статистического отдела ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4f.pdf.
167. Официальный сайт толкового словаря Ожегова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovarozhegova.ru/> (дата обращения: 05.05.2012).
168. Официальный сайт Французской федерации страховых обществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ffsa.fr/webffsa/risques.nsf/b724c3eb326a8defc12572290050915b/>

- 2e21196820722a82c1257759005492fd/\$FILE/Risques_81-82_0018.htm (дата обращения: 15.03.2014).
169. Официальный сайт Центрального банка государств Западной Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bceao.int/IMG/pdf/evolution_des_investissements_directs_etrangers_dans_les_pays_de_l_uemoa_au_cours_de_la_periode_2000-2011.pdf (дата обращения: 15.07.2013).
170. Официальный сайт Школы бизнеса Альфа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.alfaseminar.ru (дата обращения: 1.12.2014).
171. Официальный сайт экономического и валютного союза Западной Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uemoa.int/Pages/Home.aspx> (дата обращения: 15.12.2013).
172. Официальный сайт экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecowas.int/> (дата обращения: 08.09.2012).
173. Официальный сайт энциклопедического словаря Ларус [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.larousse.fr/> (дата обращения: 15.04.2012).
174. Савченко, И.В. Информационное общество или общество знаний? / И.В. Савченко // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 10 – С. 45-46 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=5081 (дата обращения: 10.03.2015).
175. Статистический отдел Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>.
176. Улиарис, С. Что такое экономические модели? [Электронный ресурс] // «Финансы и развитие». 2011. – Выпуск 48. – № 2. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/06/index.htm> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.

177. Финмаркет – новости финансового рынка и мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.finmarket.ru (дата обращения: 08.10.2014).
178. Хуену, Э.Р. Наука и ее составляющие, как основное условие развития предпринимательской деятельности в странах Западной Африки [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. - № 1, том 7. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/68EVN115.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/68EVN115.
179. Хуену, Э.Р. Сравнительный анализ налоговых систем стран Западной Африки по степени влияния на развитие предпринимательства [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2014. - № 6. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/90EVN614.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/90EVN614.
180. Чаленко, А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24803/st_51_04.pdf?sequence=1 (дата обращения: 22.03.2012).
181. Энциклопедии & Словари. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enc-dic.com> (дата обращения: 21.02.2013).
182. Business Model Generation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.businessmodelgeneration.com/.
183. CNRTL (centre national de ressources textuelles et lexicales). Definition de resource [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnrtl.fr/lexicographie/ressource> (дата обращения: 06.07.2012).
184. Dictionnaires français de définitions et de synonymes. Definition de resource [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dictionnaire.reverso.net/francais-definition/ressource> (дата обращения: 05.05.2012).
185. Enterprise Surveys / World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.enterprisesurveys.org>.

186. Ghana statistical service. Statistics for Development and Progress. National Accounts Statistics. Gross domestic product 2011 [Электронный ресурс]. – April, 2012. – Режим доступа: statsghana.gov.gh (дата обращения: 09.09.2012).
187. INSD. Institut Nationale de la Statistique et de la Démographie. Statistiques économiques [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.insd.bf/n/index.php/indicateurs?id=55.
188. Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.insae-bj.org/produit-interieur.html (дата обращения: 08.09.2012).
189. Institut National de la Statistique et de la Démographie. Entreprises au Burkina Faso 2008 [Электронный ресурс]. – Mai, 2011. – Режим доступа: http://cns.bf/IMG/pdf/analyse_rse_vf_2008.pdf (дата обращения: 05.07.2013).
190. International Monetary Fund. Rapport du FMI № 13/92. Union Économique et monétaire oust-Africaine (UEMOA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2013/cr1392f.pdf> (дата обращения: 09.10.2014).
191. Kolavalli, S., Robinson, E., Diao, X., et etc. Economic Transformation in Ghana [Электронный ресурс]. – February, 2012. – Режим доступа: <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp01161.pdf> (дата обращения: 29.11.2014).
192. L'aide extérieure: dons ou prêts? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2004/09/pdf/clements.pdf> (дата обращения: 10.12.2014).
193. National Bureau of Statistics. National manpower stock and employment generation survey. Household and Micro Enterprise [Электронный ресурс]. – July, 2010. – Режим доступа: <http://www.nigerianstat.gov.ng/>.
194. Nezien, T. F. Memoire. Problematique du financement des PME par les établissements bancaires: cas de coris bank [Электронный ресурс]. – Ouagaougou, 2010. – Chap-1. – Режим доступа:

- http://www.memoireonline.com/07/11/4595/m_Problematique-du-financement-des-PME-par-les-etablissements-bancaire--cas-de-Coris-bank-0.html (дата обращения: 02.05.2015).
195. Perspectives Economiques en Afrique [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/pays/>.
196. Samba Diouf: L'intégration juridique en Afrique: L'exemple de l'UEMOA et de la CEDEAO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.memoireonline.com/05/07/466/m_integracion-juridique-afrique-uemoa-ohada0.html (дата обращения: 05.08.2012).
197. Statistiques et cartes des continents et des pays [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.statistiques-mondiales.com/indice_de_corruption.htm.
198. Tableau Public: Free Data Visualization Software [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://public.tableau.com/views/Non-ODAflows/Recettes?%3Aembed=y&%3Adisplay_count=no%3F&%3AshowVizHome=no.
199. The Youth Employment Network and The International Youth Foundation Private Sector Demand for Youth Labour in Ghana and Senegal. Ghana and Senegal study findings. [Электронный ресурс]. – July, 2009. – Режим доступа: http://www.ilo.org/public/english/employment/yen/downloads/psi/psi_study.pdf (дата обращения: 28.09.2014).
200. Trader Finance, portail de la finance et de l'investissement. Definitionderesource [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-R/Ressources-d-endettement-stable.html> (дата обращения: 02.05.2012).
201. United Nations development programme. Human Development Reports [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hdr.undp.org (дата обращения: 17.01.2015).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Семантическая матрица определений понятия «предпринимательство».

№ п/п	Определение	Автор	Оценка	Причина
1	Предпринимательство – это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия	Асаул А. Н.	4	В определении отсутствует информация про предпринимательский талант и риски
2	Предпринимательство - это особый вид активности человека, основанный на инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее	Буров В.Ю.	4	В определении отсутствует информация про риски и цели предпринимательства
3	Предпринимательство — это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты	Лапуста М.Г.	4	В определении ничего не указано про риски, связанные с деятельностью
4	Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли	Артюхова Т.З., Момот М.В, современный экономический словарь: Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	5	Определение включает в себя все характерные черты предпринимательства
5	Предпринимательство представляет собой специфический вид экономической деятельности, требующей привлечения собственных средств и принятия на себя определенной ответственности и хозяйственного риска. Успех этой деятельности основывается на определенном правовом и организационном оформлении	Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б.	5	Определение включает в себя все характерные черты предпринимательства

6	Предпринимательство есть искусство ведения деловой активности, есть, прежде всего, мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования	Бусыгин А.В.	3	Определение дано в теоретическом плане, про особенности ничего не указано
7	Предпринимательство — это динамичный процесс наращивания богатства	Ронстадт Р.С.	2	В определении не указано особенностей предпринимательства
8	Предпринимательство - это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью	Хизрич Р.	2	В определении не указано про риски и цели предпринимательства
9	Предпринимательство — это деятельность особого рода с элементом риска, всегда присутствующим в предпринимательстве	Кантильон Р.	4	В определении не указано про цели предпринимательской деятельности
10	Предпринимательская деятельность — это «соединение, комбинирование трех классических факторов производства — земли, труда, капитала»	Сэй Ж.Б.	3	В определении ничего не сказано про риски и предпринимательский потенциал
11	Предпринимательство, как одна из конкретных форм проявления общественных отношений, способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости	Шумпетер Й.	3	В определении отсутствует конкретика, связанная с практической деятельностью и соответствующие особенности
12	Предпринимательство — это конкретная деятельность, содержанием которой являются нововведения во всех сферах, в том числе и в управлении	Друкер П.	3	В определении не указаны риски и цели, связанные с деятельностью
13	Предпринимательство — «производственно-коммерческая деятельность, организуемая на основе экономической, юридически узаконенной свободы, частной инициативы и предприимчивости»	Семенов А.И.	5-	В определении отсутствуют риски и цели предпринимательства, но подчеркнута правовая основа
14	Предпринимательство связано прежде всего с личной свободой, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способностями, знаниями, информацией и доходами	Хайек Ф.	2	Определение основано только на предпринимателе, других, характерных особенностей для деятельности, нет

15	Предпринимательская деятельность – это целенаправленная деятельность по преобразованию экономических ресурсов в достижения бизнес – целей (товар, доходы, прибыль)	Рудакова О.В., Федорчук Н.Г.	4	В определении отсутствует информация, связанная с рисками и инновациями данной деятельности
16	Предпринимательская деятельность – это, прежде всего, интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса	Кургузикова Д.А.	2	Определение основано только на предпринимательских способностях
17	Под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций	Горфинкель В.Я., Швандар В.А.	4	В определении отсутствуют характерные для предпринимательства риски, и инновационная составляющая
18	Предпринимательство — это активная деятельность людей с целью получить доход на вложенный труд и капитал	Волков О.И., Девяткин О.В.	3	В определении отсутствуют такие составляющие предпринимательства, как риски, инновации и предпринимательский талант
19	Предпринимательство рассматривается не просто как бизнес (или не как всякий бизнес). Это процесс непрерывного поиска изменений путем производства и распределения новых товаров.	Дракер П., Багиев Г.А.	4	В определении не указано рисков, связанных с предпринимательством
20	Предпринимательство представляет собой разновидность трудовых усилий по организации и управлению производством с целью достижения фирмой наилучших результатов	Ивашковский С.Н.	3	В определении отсутствуют характерные риски и инновации
21	Предпринимательство - эффективный способ вовлечения личных сбережений в инвестиционный процесс и создание благоприятного делового климата	Титов В.И.	3	Определение рассмотрено односторонне, со стороны инвестиций, ничего не сказано про риски, инновации и предпринимательский талант.

Источник: составлено автором на основе различных источников.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

Среднее значение доли секторов и отраслей по отношению к ВВП в странах Западной Африки в течение 5 лет.

Секторы/отрасли	Бенин (2006-2010)	Буркина-Фасо (2001-2005)	Сенегал (2005 - 2009)	Гана (2007-2011)	Нигерия (2009-2013)	СЗА
Сельское хозяйство	22,5	20,5	7	21,5	35,7	21,44
Животноводство	5,7	10,9	4	2	2,6	5,04
Рыболовство и скотоводство	4	3,2	2,6	5,9	1,8	3,5
Сырьевой сектор	32,2	34,6	13,6	29,4	40,1	29,98
Нефть и горная добыча	0,2	0,4	1,1	3,6	15,1	4,08
Мануфактурное производство	7,4	11,6	12,5	7,5	4,2	8,64
Энергия, вода и газ	1,1	1,2	2,4	1,4	3,1	1,82
Строительство	4,2	4,4	4,5	8,5	2,1	4,74
Производственный сектор	12,9	17,7	20,4	21	24,4	19,28
Торговля и ресторанный бизнес	17	13,2	16,3	11,9	19,8	15,64
Транспорт и телекоммуникации	8,22	3,8	10,7	13,2	8,5	8,87
Финансы (банки и страхование)	1,92	1,6	3,1	4,2	3,5	2,85
Административные услуги	10,4	18	19,6	6,5	0,6	11,02
Другие виды услуг (коммерческие и некоммерческие)	17,36	11,2	16,3	13,8	3,1	12,35
Сектор услуг	54,9	47,74	65,98	49,56	35,48	50,73

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Количество предприятий по секторам деятельности в странах Западной Африки.

Отрасль экономики	Бенин		Буркина-Фасо		Сенегал		Гана		Нигерия	
	Кол-во предприятий	%								
Сельское хозяйство	80	0,06			95	1,80	9	2,39	2633791	15,24
Ремесло	71694	49,42					16	4,26		
Горная добыча					50	0,95	8	2,13	27532	0,16
Мануфактурное производство	526	0,36	272	8,66	650	12,31	109	28,99	2838294	16,42
Строительство	190	0,13	401	12,77	451	8,54	8	2,13	556372	3,22
Оптовая и розничная торговля	62563	43,12	1228	39,10	1689	31,99	32	8,51	8888306	51,42
Гостиничный бизнес	418	0,29			210	3,98	29	7,71	302533	1,75
Недвижимость и услуги для предприятий			497	15,82	1112	21,06	13	3,46	211075	1,22
Транспорт и коммуникации	324	0,22	206	6,56	344	6,52	47	12,50	636014	3,68
Финансовая деятельность					74	1,40	16	4,26	2324	0,01
Образование	1509	1,04			129	2,44	25	6,65	34868	0,20
Здравоохранение	864	0,60			324	6,14	39	10,37	15367	0,09
Другие услуги	6910	4,76	537	17,10	152	2,88	25	6,65	1138199	6,59
Итоги	145078	100,00	3141	100,00	5280	100,00	376	100,00	17284675	100,00

ПРИЛОЖЕНИЕ 5.

Рост ВВП в странах за период 2008-2013 гг. (в процентах).

Стран	2005	2007	2009	2011	2013
Бенин	2,9	4,6	2,7	3,3	5,6
Буркина-Фасо	8,7	4,1	2,9	6,6	6,6
Сенегал	5,6	4,9	2,4	2,2	2,8
Гана	5,9	6,5	4	15	7,6
Нигерия	3,4	6,8	6,9	4,9	5,4
Франция	1,6	2,4	-2,9	2,1	0,3
США	3,3	1,8	-2,8	1,6	2,2
Россия	6,4	8,5	-7,8	4,3	1,3
Китай	11,3	14,2	9,2	9,3	7,7

ПРИЛОЖЕНИЕ 6.

Процент по банковским вкладам за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2007	2009	2011	2013
Бенин	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Буркина-Фасо	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Сенегал	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Гана	10,2	8,9	17,1	8,9	12,4
Нигерия	10,5	10,3	13,3	5,7	7,09
Франция	2,1	2,9	1,9	2,1	-
США	-	-	-	-	-
Россия	4	5,1	8,6	4,4	5,6
Китай	2,3	4,1	2,3	3,5	3

ПРИЛОЖЕНИЕ 7.

Доля инвестиций по отношению к ВВП за 2005, 2007, 2009, 2011, 2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2007	2009	2011	2013
Бенин	18	21	21	22	27
Буркина-Фасо	24	22	25	24	-
Гана	29	20	22	30	24
Сенегал	24	29	22	27	27
Нигерия	5	9	12	16	15
Франция	22	24	21	31	33
США	24	23	16	19	20
Россия	20	24	19	25	23
Китай	42	42	48	48	49

ПРИЛОЖЕНИЕ 8.

Доля сбережений по отношению к ВВП за 2005, 2007, 2009, 2011, 2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2007	2009	2011
Бенин	15	17	14	14
Буркина-Фасо	19	14	16	23
Гана	14	12	6	27
Сенегал	16	17	16	22
Нигерия	20	16	15	26
Франция	22	24	20	21
США	18	18	14	16
Россия	31	30	23	30
Китай	48	52	53	50

ПРИЛОЖЕНИЕ 9.

Доля кредитов, предоставляемых частному сектору, по отношению к ВВП за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Страна	2005	2007	2009	2011	2013
Бенин	16,3	19,7	22,5	24,6	24,9
Буркина-Фасо	16,5	16,9	17	19,4	26,1
Сенегал	23,2	22,7	24,7	28,7	33
Гана	15,5	14,5	15,7	15,1	17
Нигерия	13,2	25,2	38,4	12,5	12,6
Франция	89,8	102,4	108,5	119,6	111,3
США	187,8	206,3	196,5	182,4	192,3
Россия	25,9	38,7	45,3	44,8	52,5
Китай	113,3	107,5	127,2	127	140

ПРИЛОЖЕНИЕ 10.

Доля кредитов, предоставляемых банковским сектором, по отношению к ВВП за период 2005-2013 гг. (в процентах).

Стран	2005	2007	2009	2011	2013
Бенин	12,2	8,8	19,3	21,7	21,5
Буркина-Фасо	15,3	12,5	14,8	17,6	25,4
Сенегал	28	30,7	45,2	31,1	35,1
Гана	30,8	22,9	28,7	27,5	34,8
Нигерия	8,6	19,2	37,1	22,1	22,3
Франция	105,7	118,4	125,2	129,4	130,8
США	216,3	235,7	231,4	227,2	240,5
Россия	20,8	25,5	34,1	39,6	48,3
Китай	134,3	127,8	145,1	145,4	163

ПРИЛОЖЕНИЕ 11.

Изменение в количествах процедур по странам с 2006 по 2014 гг.

Страна	Количество процедур (шт.)													
	Создание предприятия		Выполнение контрактов		Разрешение на строительство		Передачи собственности		Подключение к электричеству		Импорт		Экспорт	
	2006	2014	2006	2014	2006	2014	2006	2014	2010	2014	2006	2014	2006	2014
Бенин	7	4	42	42	12	11	4	4	6	5	8	7	7	6
Буркина - Фасо	12	3	38	37	29	12	8	4	4	4	10	9	11	10
Сенегал	11	4	44	43	14	14	6	6	8	8	6	5	8	8
Гана	11	10	37	36	15	15	6	5	4	4	5	5	3	3
Нигерия	9	8	41	40	22	18	14	13	8	8	13	2	7	2
Китай	13	13	37	37	32	25	4	4	5	5	7	7	6	6
Россия	8	7	37	36	59	36	6	4	10	5	17	13	10	9
Франция	5	5	33	32	9	9	4	4	4	4	12	10	10	9
США	6	6	29	29	15	16	9	8	5	5	11	5	11	6

ПРИЛОЖЕНИЕ 12.

Изменение в количествах дней по странам между 2006 г. и 2014 г.

Страна	Количество дней													
	Создание предприятий		Выполнение контрактов		Разрешение на строительство		Передача собственности		Подключение к электричеству		Импорт		Экспорт	
	2006	2014	2006	2014	2006	2014	2006	2014	2010	2014	2006	2014	2006	2014
Бенин	31	15	825	795	825	795	120	120	172	158	34	26	38	27
Буркина-Фасо	40	13	446	446	446	446	182	67	158	158	45	41	54	49
Сенегал	59	6	780	770	780	770	145	122	125	125	23	21	26	24
Гана	18	12	552	495	552	495	169	34	79	79	6	6	5	5
Нигерия	35	28	730	447	730	447	102	77	260	260	19	10	20	11
Китай	48	33	406	406	406	406	29	29	145	145	47	19	63	42
Россия	29	15	281	281	281	281	52	22	281	162	41	22	53	33
Франция	7	6,5	300	370	300	370	12	12	60	60	24	22	23	21
США	6	5	390	395	390	395	183	49	79	79	21	12	26	14