



ГЕНЕРАЛЬНАЯ АССАМБЛЕЯ

Distr.
LIMITED

A/CONF.191/L.25
6 July 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Третья Конференция Организации Объединенных Наций
по наименее развитым странам
Брюссель, Бельгия, 14-20 мая 2001 года

Параллельное мероприятие

ФОРУМ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Резюме, подготовленное секретариатом Конференции

1. На Форуме женщин-предпринимателей были рассмотрены ключевые направления расширения предпринимательской деятельности женщин в наименее развитых странах (НРС). В нем приняли участие эксперты, представлявшие правительства, неправительственные организации, ученые, деловые ассоциации и женщины-предприниматели. Цель Форума заключалась в том, чтобы разработать практические программы по итогам обсуждений в рамках трех групп.
2. Форум был открыт Генеральным секретарем Конференции и ЮНКТАД г-ном Рубенсом Рикуперу. Он отметил, что женщины в НРС являются основой экономики своих соответствующих стран и что им приходится вести все более ожесточенную борьбу за развитие своих предприятий. По его словам, цель данного мероприятия заключается не в том, чтобы подтвердить "диагноз" проблем, касающихся женщин, а в том, чтобы провести интерактивную дискуссию и найти практические и конкретные решения. Этого можно достичь, сконцентрировав внимание на реальных примерах успешной предпринимательской деятельности женщин. Кроме того, Генеральный секретарь поблагодарил правительство Германии за объявленный им взнос в поддержку сети

бизнес-служб ЮНКТАД для женщин-предпринимателей, а именно на цели разработки специальных учебных программ для женщин в НРС, направленных на решение проблем, связанных с ограничением доступа женщин-предпринимателей к финансовым ресурсам и технологиям.

3. Группа по "возможностям на глобальном рынке" сконцентрировала свое внимание на трех новых инициативах по расширению доступа к рынкам: инициативе Европейского союза "Все, кроме оружия" (ВКО); Котонусском соглашении между АКТ и Европейским союзом; и Законе Соединенных Штатов о содействии экономическому росту и создании возможностей в африканских странах. Все эти инициативы находятся на начальных стадиях осуществления или обновления. Группе было настоятельно предложено рассмотреть вопрос о том, как женщины-предприниматели могли бы с наибольшей эффективностью использовать эти преференциальные механизмы. Одна из самых сложных задач - повышение уровня их информированности о потенциальных возможностях этих механизмов.

4. Важной "составляющей" этих инициатив, касающейся женщин-предпринимателей, является возможность укрепления потенциала. Доступ к рынкам необходим, однако его недостаточно для обеспечения развития предприятий женщин-предпринимателей. Им необходимо также укрепить свой потенциал для устранения неравенства, с которым им приходится сталкиваться. Было отмечено, что женщины-предприниматели представляют собой неоднородную группу, охватывающую как микропредприятия, так и малые и средние предприятия (МСП), а это осложняет выработку единого подхода. Однако главная цель укрепления потенциала для любой группы должна заключаться в повышении роли и расширении прав и возможностей женщин-предпринимателей.

5. Недавнее исследование ЮНКТАД, посвященное развитию МСП в НРС, показало, что правительственные инициативы в этой области, как правило, не согласованы с проводимой торговой, инвестиционной и промышленной политикой. Тем не менее участники обсуждения привели целый ряд примеров увязки торговой политики с политикой развития МСП. В порядке иллюстрации были отмечены следующие направления такой политики, осуществляемой в интересах женщин и в целях содействия их интеграции в глобальную торговлю:

- поощрение производства и повышение качества местных товаров;
- создание сетей и установление диалога между ассоциациями женщин, правительствами и "большим бизнесом";

- оказание женщинам помощи в интеграции информационных технологий в осуществляемую ими деловую деятельность.

6. Участникам обсуждения группы было указано на то, что слабейшие из женщин-предпринимателей не выживут в условиях глобальной экономики и что поэтому им необходимо научиться вести конкурентную борьбу более эффективно. Одна женщина-предприниматель рассказала о том, каким образом это делает Замбийская ассоциация по повышению урожайности сельскохозяйственных культур. Определенного успеха можно добиться путем установления связей между крупными предприятиями, например по производству продуктов питания, и мелкими предпринимателями, например фермерами. Такие связи укрепляют "цепочку сбыта" и позволяют мелким сельскохозяйственным производителям найти свою рыночную нишу. Фермеры могут объединяться в группы и реализовывать свою продукцию непосредственно перерабатывающим компаниям, которые в свою очередь могут делиться с фермерами частью своей прибыли. В этом случае фермеры извлекают пользу из маркетинговой деятельности перерабатывающих компаний. Благодаря такому стратегическому альянсу мелкие производители могут даже экспортировать свою продукцию на конкурентной основе.

7. Группа по технологии отметила, что женщины-предприниматели рискуют остаться по ту сторону "цифровой пропасти". Этого может и не произойти, что подтверждается приведенными ими примерами. Хорошо известно, что в развитых странах женщины-предприниматели шире применяют информационные технологии, чем предприниматели-мужчины. Так, в Соединенных Штатах Интернетом как коммуникационным средством для осуществления деловой деятельности пользуется 51% женщин-предпринимателей и лишь 40% предпринимателей-мужчин.

8. В 1998 году на совещании ЮНКТАД "Партнерство БИОТРЭЙД на службе развития" было объявлено о создании регионального торгового механизма "Больша Амасониа" в целях сокращения масштабов нищеты путем устойчивого использования природных ресурсов. Этот механизм открывает перед женщинами-предпринимателями сельских районов новые возможности, позволяя им устанавливать связи с крупными компаниями, такими, как "Даймлер Крайслер" и "Боди шоп". Что касается сотрудничества с "Даймлер Крайслер", то женщины поставляют этой компании копроевое волокно, используемое для производства подголовников. Такие связи приносят пользу во многих областях. А это и защита окружающей среды, и устойчивое сельскохозяйственное производство, и диверсификация продукции, и развитие сельских районов. Они являются "продуктом"

партнерских отношений между государственным и частным сектором, а именно между правительством, банками и компаниями. Существуют также возможности для налаживания связей с компаниями глобального масштаба, хотя найти компании, проводящие соответствующую корпоративную политику, непросто.

9. Было отмечено, что, несмотря на 20-летнее обсуждение, проблема передачи технологии так и не решена. Технологии могут передаваться посредством импорта, копирования, лицензирования и организации совместных предприятий. Новые формы включают стратегические альянсы, установление связей и сотрудничество Юг-Юг. Обмен опытом в области использования новейших технологий позволил бы женщинам-предпринимателям извлечь пользу из достижений в одних регионах путем их распространения в других. В качестве одного из примеров наиболее перспективной области обмена были приведены технологические достижения в области переработки тропического продовольственного сырья.

10. Было сообщено, что большинство женщин-предпринимателей в Камеруне работают в традиционных секторах, таких, как производство продовольствия, текстильная промышленность и кустарное производство. Тем не менее все большее число женщин-предпринимателей использует информационные технологии, что способствует развитию партнерских отношений и торговле. В 1999 году АПЖП организовала "Киберфорум", с тем чтобы облегчить женщинам доступ к информационным технологиям. В настоящее время женщины используют информационные технологии "B2B" для поиска покупателей, поддержания связей с иностранными партнерами и выполнения вспомогательных работ, таких, как перевод на иностранный язык. Интернет помогает им находить нужные технологии и источники финансирования, а также участвовать в сетевых программах профессиональной подготовки. Однако остаются нерешенными две проблемы: лицензирование и техническое обслуживание такого оборудования.

11. Итальянско-боснийская торговая палата оказывает помощь женщинам-предпринимателям Боснии в использовании потенциала местной производственной базы для удовлетворения конъюнктурного рыночного спроса, поиске с помощью Интернета рыночных ниш и извлечении выгоды из программ профессиональной подготовки, осуществляемых посредством проведения видеоконференций. Организация "Женщины - руководители предприятий" объявила о создании всемирного коммуникационного портала, через который женщины-предприниматели смогут обмениваться информацией. Работа этого портала была продемонстрирована по завершении мероприятия.

12. Группа по финансовым ресурсам обсудила проблемы, с которыми сталкиваются женщины при получении долгосрочных кредитов. Коммерческие банки предпочитают

финансировать крупные предприятия и правительство, поскольку работа с МСП сопряжена с высокими операционными расходами. Женщины-предприниматели считаются группой повышенного риска ввиду недостаточного объема активных предприятий и предлагаемого ими обеспечения, низкого уровня их капитализации и отсутствия финансовой информации о них.

13. Проведенное ЮНКТАД исследование показало, что для финансирования своей деятельности женщины-предприниматели обычно используют собственные сбережения или сбережения своих родственников, а также неофициальные источники. Женщины-предприниматели не знают о существовании кредитных учреждений и не имеют никакой информации об условиях кредитования. Кроме того, их отпугивают сложные банковские процедуры. Группа призвала финансовые учреждения развивать и улучшать услуги, предоставляемые женщинам-предпринимателям, вести разъяснительную работу среди сотрудников кредитных подразделений и прививать своему персоналу навыки общения с клиентами-женщинами. Правительства могли бы устанавливать целевые показатели для банков, например определенную процентную долю кредитов, предоставляемых женщинам-предпринимателям, в общем портфеле кредитов, поощрять банки к тому, чтобы они вводили женщин в свои советы директоров и вовлекать женщин-предпринимателей в диалог по вопросам финансирования МСП.

14. Участникам было предложено продолжить дискуссию по проблемам финансирования МСП на трехдневном совещании экспертов, которое должно состояться 22-24 октября 2001 года в Женеве. На этом совещании будут рассмотрены новейшие механизмы, используемые в традиционном банковском секторе, а также возможности привлечения венчурного капитала и различные субституты финансирования, такие, как лизинг и страховые гарантии.

15. Была подчеркнута необходимость увязки финансовых услуг с услугами нефинансового характера, такими, как услуги по развитию предпринимательской деятельности. Весьма часто в рамках программ МСП применяются некомплексные подходы, и кредиты предоставляются без оказания бизнес-услуг или бизнес-услуги - без кредитов.

16. Участники Форума были информированы о новаторской программе Международной организации по миграции, ориентированной на женщин и детей, являющихся жертвами торговли людьми. Она предусматривает оказание помощи таким женщинам и детям, находящимся в уязвимом положении, путем сочетания микрокредитования и

профессионально-технической подготовки в таких областях, как разведение домашнего скота, производство соевого жмыха, угольных брикетов и предметов домашнего обихода из бамбука.

17. В Форуме приняли участие 340 человек, в том числе 200 женщин-предпринимателей и/или представителей ассоциаций предприятий. На заключительном заседании было отмечено, что мероприятие достигло цели, поставленной перед ним Генеральным секретарем. Однако многое еще предстоит сделать, и политикам и международным организациям следует изучить примеры успешной деятельности, о которых было рассказано в ходе встречи, для разработки мер, направленных на оказание поддержки женщинам-предпринимателям.
