



Organisation de Coopération et de Développement Economiques
Organisation for Economic Co-operation and Development

OLIS : 18-Jun-1998
Dist. : 18-Jun-1998

Bil.

CENTRE POUR LA COOPERATION AVEC LES NON-MEMBRES
DIRECTION DE LA SCIENCE, DE LA TECHNOLOGIE ET DE L'INDUSTRIE
CENTRE FOR CO-OPERATION WITH NON-MEMBERS
DIRECTORATE FOR SCIENCE, TECHNOLOGY AND INDUSTRY
COMITE DE L'INDUSTRIE
INDUSTRY COMMITTEE

MISE EN PLACE DE CAPACITES DANS LE SECTEUR DES BIENS ET SERVICES
D'ENVIRONNEMENT DES PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE -- PLAN D'ACTION
BUILDING CAPACITY IN THE ENVIRONMENTAL GOODS AND SERVICES INDUSTRY IN THE
CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES -- AGENDA FOR ACTION

Ceci est la traduction russe du même document déjà diffusé en anglais. La version française sera diffusée ultérieurement.
This is the Russian translation of the same document already distributed in English. The French version will be distributed shortly

66794

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine
Complete document available on OLIS in its original format

ПРЕДИСЛОВИЕ

Доклады, вошедшие в этот том, подготовлены для семинара “Создание потенциала индустрии экологических товаров и услуг в странах Центральной и Восточной Европы”, который проходил 25-26 ноября 1996 г. в Сентендре (Венгрия). Семинар был организован как составная часть программы Консультативной Группы по Промышленности и Охране Окружающей Среды в Центральной и Восточной Европе (AGIE) Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР).

Подготовленный под эгидой ОЭСР и Регионального Экологического Центра для стран Центральной и Восточной Европы (РЭЦ), этот семинар ставил перед собой задачи выявить и проанализировать препятствия для развития экологической индустрии, обсудить практические решения для создания благоприятных условий роста в этом секторе и сформулировать Программу Действий.

Основой для дискуссий стали результаты двух исследований предприятий экологических товаров и услуг в регионе и общая характеристика условий развития данной индустрии, о которых также рассказывается в данном томе. ОЭСР проведено одно из исследований - связанное главным образом с анализом препятствий для развития этого сектора в странах Вышеградской группы (Чешская Республика, Венгрия, Польша и Словацкая Республика) и России, тогда как в исследовании РЭЦ основное внимание уделялось важнейшим аспектам данной индустрии в Болгарии, Хорватии, Румынии и Словении.

Задачей семинара был проведение углубленного анализа общих препятствий для развития индустрии экологических товаров и услуг, которые связаны главным образом со следующими факторами:

- *слабое развитие экологического рынка* в связи с отсутствием всесторонней системы природоохранного регулирования или неэффективным контролем за соблюдением законов; недостатком информации по природоохранной политике и по мерам регулирования охраны окружающей среды;
- *слабое развитие фирм-поставщиков экологических товаров и услуг* из-за затрудненного доступа к кредитам и источникам финансирования; нехватки квалифицированных менеджеров вообще и менеджеров узкой специализации; нехватки общей рыночной информации

В ОЭСР работа в области экологической индустрии была организована Грехемом Викери (Директорат науки, технологии и промышленности) и Марией Иаррера (Директорат науки, технологии и промышленности). В РЭЦ эти работы организовали Йерней Стритих и Винстон Баумен. Приведенные мнения представляют собой точку зрения отдельных авторов и не всегда отражают точки зрения их организаций или ОЭСР. Доклад опубликован по инициативе Генерального Секретаря ОЭСР.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	1
ПРОГРАММА ДЕЙСТВИЙ.....	4
Препятствия для развития индустрии экологических товаров и услуг	4
Преодоление препятствий для развития: практические решения.....	5
Программа действий	6
ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ УСЛУГ И В ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ, ВЕНГРИИ, ПОЛЬШЕ, СЛОВАЦКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ	10
Введение	10
Структура индустрии и рынков экологических товаров и услуг	11
Развитие: факторы сдерживания.....	15
Преодоление препятствий	19
Источники поддержки	22
Программа действий	27
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 Статистическая обработка результатов	29
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 АНКЕТА	33
Цели	33
Общая информация	34
Препятствия для развития.....	35
Практические решения.....	37
Приоритетные действия на институциональном уровне, на уровне предприятий	41
ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ В БОЛГАРИИ, ХОРВАТИИ, РУМЫНИИ И СЛОВЕНИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОБЗОРА	42
Введение	42
Обзор экологического рынка	43
Состояние экологического бизнеса - результаты обзора	50
Исполнительное резюме	64
СЕКТОР ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РОСТА, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ...	68
Введение	68
Развитие сектора экологического бизнеса: Модель	70
Оценка прогресса, достигнутого отдельными странами.....	72
Препятствия для эффективного развития предложения.....	74
Решения для преодоления внутренних препятствий для развития предприятий	76
Выводы и заключение	83

ПРОГРАММА ДЕЙСТВИЙ

В ноябре 1996 г. Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) и Региональный Экологический Центр (РЭЦ) совместно провели семинар по созданию потенциала индустрии экологических товаров и услуг в странах Центральной и Восточной Европы (страны ЦВЕ) в Сентендре (Венгрия). Контекстом для этого семинара было признание того факта, что развитие сильной местной экологической промышленности в странах ЦВЕ может внести существенный вклад в создание условий для деятельности этих предприятий, позволяющих им лучше интегрировать чистые технологии и экологическую практику работы в производство и в более широких масштабах улучшить свои экологические показатели. (См. материалы Конференции на уровне министров “Окружающая Среда для Европе” (София, октябре 1995 г.).

На основе результатов двух исследований предприятий экологических товаров и услуг, работающих в регионе и общей оценки макро- и микроэкономических условий для развития этой индустрии, на семинаре были обсуждены и проанализированы препятствия, мешающие ее развитию с целью выявления практических решений для стимулирования роста. Была также предложена Программа Действий.

На семинаре присутствовали эксперты, представляющие предприятия и деловые ассоциации предпринимателей, работающих в сфере экологических товаров и услуг в странах региона (Чешской Республики, Польши, Венгрии, Словацкой Республики, Эстонии, Латвии, Литвы, России, Болгарии, Румынии и Словении) наряду с представителями финансовых организаций, Европейского Союза и Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Обсуждались главным образом критически важные факторы развития экологической индустрии: доступ к финансовым ресурсам и информации, природоохранное законодательство, квалификация в области управления и спрос на экологические товары и услуги.

Препятствия для развития индустрии экологических товаров и услуг

Предприниматели, занимающиеся экологическими товарами и услугами, представители деловых ассоциаций и международных финансовых организаций считают, что различные препятствия для развития экологической индустрии отличаются по степени важности. Предприниматели главным образом выделяют трудности, связанные с *доступом к кредитам и финансовым ресурсам*.

Затруднения с получением кредитов и финансирования в основном связаны с противоречиями между предложением и спросом на финансирование, когда с одной стороны имеются молодые и неопытные малые предприятия, а с другой стороны - консервативные и не вполне эффективные финансовые системы. В целом, финансовые рынки в странах центральной и восточной Европы слабы и характеризуются высокими процентными ставками и недостаточно развитыми финансовыми учреждениями. В частности, экологическая индустрия в центральной и восточной Европе сталкивается с барьерами для доступа к кредитам и финансам, которые типичны для новых, развивающихся рынков.

Эта индустрия, хотя и растет быстрыми темпами, все еще воспринимается инвесторами как рискованная сфера для капиталовложений. Рынки для экологических товаров и услуг пока еще недостаточно велики и стабильны, а экологическая индустрия часто состоит из молодых малых и средних предприятий.

Банки для финансирования проектов требуют гарантий, таких как хороший финансовый оборот и дополнительные гарантии, что молодые компании обычно не в состоянии обеспечить. Кроме того, обычно высокая процентная ставка на кредиты не способствует использованию краткосрочных ссуд.

Представители международных финансовых учреждений подчеркивали, что в регионе есть много программ, которые дают возможность получить финансирование и кредиты либо для природоохранных проектов, либо для экологической индустрии. При реализации большинства из этих программ возникают трудности в получении финансирования, связанные с тем, что заемщики *не имеют достаточного опыта в подготовке либо хорошего бизнес-плана, либо достаточно убедительного финансового анализа своих проектов*. Недостаточный доступ, либо затрудненный доступ к информации о наличии финансирования также препятствует развитию предприятий экологических товаров и услуг.

Существующий высокий уровень технологических знаний и технического образования подтверждается большим количеством новых предприятий, созданных на базе технических институтов, университетов или других организаций технического профиля, которые могут поддерживать рост экологической индустрии. Однако, предпринимателям с технической ориентацией недостает *общих и специальных навыков управления*, что часто препятствует развитию их бизнеса.

В общем, на рост данной индустрии влияет *доступ к информации*. Информация и знание природоохранного законодательства, информация о рынках очень важны для предприятий, предоставляющих экологические товары и услуги. Недостаток информации по *экологической политике и природоохранному законодательству и слабый контроль за соблюдением природоохранных законов* не позволяет этим предприятиям адекватно оценивать размеры, развитие и структуру экологических рынков как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

Различия в степени продвижения по пути перехода к рыночной экономике также влияют на рост экологической индустрии. Такие страны, как Чешская Республика, Венгрия и Польша, более развитые с точки зрения институционального потенциала, имеют в результате и лучшие условия для создания и развития новых предприятий по сравнению с другими странами региона. Большая экономическая стабильность и более эффективные финансовые рынки наряду со всесторонним и реалистичным природоохранным законодательством, более эффективной правоохранительной деятельностью в этой сфере положительно влияют на развитие экологических рынков и, следовательно, на экологическую индустрию во многих странах центральной и восточной Европы.

В заключение, предприятия экологических товаров и услуг в этом регионе встречаются с общими препятствиями для развития:

- Предложение: трудный доступ к кредитам и финансам; недостаток общей и специальной квалификации в области управления и недостаток общей информации о рынке;
- Спрос: отсутствие всестороннего природоохранного законодательства и слабая его правоохранительная поддержка; недостаток информации о политике охраны окружающей среды и о природоохранном законодательстве.

Преодоление препятствий для развития: практические решения

Во время семинара особо подчеркивался двухсторонний характер связей между индустрией экологических товаров и услуг и спросом на ее продукцию. Рост экологического рынка создает спрос, в то время как эффективные, дешевые, практичные экологические решения, предлагаемые поставщиками, благоприятствуют росту спроса.

Экологические рынки будут расширяться, если *реализация природоохранного законодательства и его правоохранительная поддержка станут более согласованными* на государственном и на местном уровнях в большинстве стран. Более "прозрачная" политика охраны окружающей среды и природоохранное законодательство, более глубокий анализ размеров и структуры экологических рынков в этом регионе также усилит спрос на экологические товары и услуги, предоставляя предпринимателям более ясную перспективу будущих экологических потребностей как со стороны предложения, так и со стороны спроса

Для ряда стран центральной и восточной Европы возможное вступление в члены Европейского Союза потребует введения в действие *природоохранного законодательства ЕС*, что благоприятно скажется на быстром росте и изменении спроса на экологические товары и услуги. Для всех стран, включая те, которым еще далеко до вступления в члены ЕС, лучший анализ рынка на всех уровнях позволит более ясно определить картину и оценить деловые возможности.

Правительствам необходимо дополнить законодательные и фискальные предписания для стимулирования развития малого и среднего бизнеса и для улучшения диалога с объединениями экологической индустрии или специализированными деловыми объединениями с целью *улучшения условий деятельности для малых и средних предприятий*.

Более легкий доступ к кредитам через специальные фонды для экологических инвестиций и для предприятий экологических товаров и услуг будет иметь важное значение для развития экологической промышленности. Существующие финансовые учреждения, которые уже делают возможными специальные финансовые меры и кредитные линии для стимулирования развития данного сектора (например, льготные кредиты на производство оборудования; планирование и консультации, модернизацию, экологические услуги), должны укрепить механизмы распространения информации о существующих финансовых программах.

Опыт Польского Экологического Фонда, успех которого основан на независимости от Министерства Охраны Окружающей Среды, на его прямой связи с парламентом и на его значительных и стабильных финансовых ресурсах (которые получаются в результате применения высоких экологических сборов и штрафов), не всегда может быть использован в других странах центральной и восточной Европы. Предложения о создании экологических фондов в других странах встретили сопротивление и не были реализованы из соображений размещения капитала.

Общий доступ к информации может быть улучшен при поддержке существующих специализированных деловых ассоциаций. Эти учреждения могут обеспечить форум для обсуждения как на региональном уровне для нескольких стран, так и на местном уровне внутри страны с целью обмена информацией по различным вопросам: источники кредитов и финансирования, обучение, программы помощи и т.д. Следует также создавать совместные предприятия с западными компаниями и улучшать экспортные возможности предприятий, предлагающих экологические товары и услуги.

Обучение должно быть организовано на постоянной основе с целью удовлетворения потребностей предпринимателей в *повышении квалификации в области управления* для более

эффективной организации своего бизнеса и улучшения показателей работы предприятий. Оно должно концентрироваться на следующих аспектах: как лучше понять рынок, как организовать компанию, как подготовить проект для потенциальных инвестиций и создать бизнес-план, какие технические приемы организации и маркетинга использовать. Такие виды обучения на курсах помогут распространению рыночной культуры среди предпринимателей.

Программа действий

Создание более устойчивого спроса на экологические товары и услуги, совершенствование финансового механизма, лучшая информированность о природоохранном законодательстве и рынках, о доступе к кредитам, а также непрерывное обучение менеджменту являются основными этапами, которые следует принимать во внимание различным вовлеченным сторонам для создания благоприятных условий развития экологической индустрии. Эти предложения сведены ниже в виде Программы Действий, в которой указано, кому следует предпринимать эти различные действия.

Неоднократно подчеркивалась важность повторного проведения подобного семинара в какой-либо отдельной стране или для меньшей и более однородной группы стран. Такого рода семинары должны узко ориентироваться на практическую реализацию Программы Действий и в них должны участвовать представители правительств стран центральной и восточной Европы, а также большое количество предпринимателей из отдельных стран для обеспечения большей действенности реализации положений Программы.

ПРОГРАММА ДЕЙСТВИЙ

Действия	Действующие лица
<ul style="list-style-type: none"> • Развитие спроса на экологические товары и услуги 	
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Усиление законодательства природоохранного 	Правительства стран и местные органы власти
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Улучшение правоохранительной деятельности в сфере природоохранного законодательства на национальном и на местном уровнях 	Правительства стран и местные органы власти
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Улучшить "прозрачность" политики охраны окружающей среды и природоохранного законодательства путем диалога между политическим руководством и предприятиями 	Правительства стран и местные органы власти, деловые или промышленные ассоциации, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ, ОЭСР
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Способствовать реализации программ более чистого производства и минимизации отходов 	РЭЦ, существующие сети, предприятия экологических товаров и услуг, ОЭСР

Действия	Действующие лица
<ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование развития малых и средних предприятий экологической индустрии 	
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Улучшение местного правового и фискального регулирования 	Правительства стран и местные органы власти
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Создание совместных предприятий с компаниями стран Запада 	Деловые или промышленные ассоциации
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Улучшение экспортного потенциала малых и средних предприятий 	Деловые или промышленные ассоциации, экспортные банки, ЕБРР
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Обеспечение обмена информацией и создание форума для обсуждения (в отдельных странах в СМИ и при помощи специализированных деловых ассоциаций (например, универсальных бизнес центров) на региональном и национальном уровне 	ОЭСР, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ, существующие сети, предприятия экологических товаров и услуг
<ul style="list-style-type: none"> • улучшение доступа к кредитам 	
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Повышение информированности о возможностях кредитования 	ОЭСР, финансовые институты
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Разъяснение преимуществ использования различных источников финансовой помощи 	ОЭСР, институты-посредники, специализированные инвестиционные банки
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Повышение информированности об акционерных фондах 	ЕБРР, специализированные инвестиционные банки
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Подготовка и распространение каталога о возможностях финансовой поддержки 	Природоохранные проекты, банковский сектор, ЕБРР, Европейский Союз (Программа PHARE), институты-посредники
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Содействие “позеленению” банков (например, программы оценки банками воздействия проектов на окружающую среду или учет необходимости инвестиций в охрану окружающей среды) 	ЕБРР, Европейский Союз (Программа PHARE), финансовые институты
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Схемы кредитных гарантий 	Финансовые институты, правительства стран и местные органы власти
<ul style="list-style-type: none"> • Создание специализированных экологических фондов 	
<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Создание финансовых стимулов для финансирования экологической индустрии или для инвестиций в охрану окружающей среды в целом 	Финансовые институты

Действия	Действующие лица
⇒ Усиление роли экологических фондов	Правительства, финансовые институты, ЕБРР, Европейский Союз (Программа PHARE)
⇒ Создание или стимулирование специализированных акционерных фондов	Финансовые институты
<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение информацией о рынках, технологиях и законодательстве 	
⇒ Анализ и распространение информации о влиянии природоохранного законодательства на рынок экологических товаров и услуг	Правительства, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ, местные консультанты
⇒ Анализ и распространение информации о последствиях сближения с природоохранным законодательством Европейского Союза	Европейский Союз (Программа PHARE)
⇒ Обзор и подробный структурный анализ экологического рынка, экологической индустрии	РЭЦ, действующие лица национальной экономики, местные консультанты
⇒ Распространение информации о рынке при помощи бюллетеней и других механизмов, включая использование существующих сетей	ОЭСР, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ, существующие сети
Организация национальных встреч существующих сетей для улучшения контактов с политическим руководством и для придания официального характера неформальным контактам	ОЭСР, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ, правительства
<ul style="list-style-type: none"> • Повышение квалификации в области стратегического планирования и организации 	
⇒ Оценка спроса на обучение	Финансовые учреждения, РЭЦ
⇒ Повышение потенциала в области планирования и подготовки бизнес проектов	Институты-посредники, деловые или промышленные ассоциации, местные консультанты
⇒ Подготовка в области общего менеджмента и общей организации (например, MBA, методы оценки воздействия на окружающую среду)	Правительства стран и местные органы власти. Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ, частный сектор при поддержке внешних фондов, профессиональные ассоциации и учреждения образования

Действия	Действующие лица
⇒ Обучение преподавателей, которые могли бы консультировать по техническим вопросам и вопросам менеджмента	ЕБРР, Европейский Союз (Программа PHARE), местные органы власти, университеты, местное политическое руководство, частные институты
⇒ Помощь в сертификации профессиональной подготовки и уровня квалификации	ОЭСР, РЭЦ
<ul style="list-style-type: none"> • Повышение квалификации в области маркетинга 	
⇒ Подготовка в области методов исследования рынка для оценки потребностей рынка, тенденций и степени удовлетворения потребностей потребителя	Правительства, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ
⇒ Повышение уровня знания иностранных языков	Правительства, Европейский Союз (Программа PHARE), РЭЦ

ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ УСЛУГ И В ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ, ВЕНГРИИ, ПОЛЬШЕ, СЛОВАЦКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И РОССИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Мария Иаррера

*Отделение промышленности, Директорат науки, технологии и промышленности
ОЭСР*

Введение

Исследование предприятий экологических товаров и услуг было проведено Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) в сотрудничестве с Региональным Экологическим Центром (РЭЦ) с целью углубить наши представления о данной индустрии. При подготовке исследования и соответствующей анкеты основной интерес представляло выявление главных препятствий для развитию данной индустрии, которые связаны либо с общей экономической ситуацией, либо с самими предприятиями, а также поиск практических решений для преодоления этих препятствий.

Анкета (см. приложение 2) была разослана в июне 1996 г. почти 250 предприятиям экологических товаров и услуг в Чешской Республике, Венгрии, Польше, Словацкой Республике и России. Предприятия были выбраны из справочника экологического бизнеса РЭЦ и “Зеленых страниц”, издаваемых в Санкт-Петербурге по трем основным критериям: форма собственности (частное предприятие), размер предприятия (малые и средние предприятия), языковые навыки (владеющие английским языком).

С респондентами в Чешской Республике, Венгрии, Польше и Словацкой Республике сначала переговорили по телефону, а в Россию анкеты были отправлены по почте без предварительного контакта. Общее количество респондентов было достаточным для получения адекватного общего представления о самых важных проблемах, с которыми предприятия экологических товаров и услуг сталкиваются в данном регионе (за исключением России, где количество ответов было слишком мало, чтобы быть статистически значимым).

Средний уровень заполненных и полученных анкет составлял 40%, что довольно много для почтового анкетирования. Из 250 фирм, которым разослали анкету, к сентябрю 1996 г. 101 фирма прислала ответ. Из этих 101 ответа только 9 не были приняты во внимание из-за неполноты информации. Степень отклика была бы еще выше (63%), если не учитывать данные по России, с очень низким уровнем отклика (6%).

В данном докладе рассматриваются и анализируются результаты этого исследования: во-первых, проводится анализ препятствий для развития, связанных с общей экономической ситуацией и с конкретными препятствиями для работы именно этих предприятий, а во-вторых, предлагаются практические решения и приоритеты для действий. Анализ сосредоточен как на региональных и более общих аспектах, так и на национальных и более специфичных характеристиках индустрии экологических товаров и услуг. Результаты исследования предприятий экологических товаров и услуг использовались в серии

математических моделей (модели "Logit"), чтобы установить определяющие факторы Программы Действий. Результаты применения этих моделей рассматриваются в Приложении 1.

Структура индустрии и рынков экологических товаров и услуг

Предприятия экологических товаров и услуг в центральной и восточной Европе равномерно распределены между производственным сектором и сферой услуг: примерно 50% в производственной сфере и 50% - в сфере услуг. В большинстве случаев предприятия, производящие экологические товары как основной вид продукции также предоставляют и сопутствующие услуги.

Предприятия экологических товаров и услуг в центральной и восточной Европе активно работают, в основном, на рынках очистки воды и сточных вод и твердых отходов. В среднем 30% предприятий в регионе предлагают товары или услуги, связанные с очисткой воды или сточных вод, 23% - с обработкой твердых отходов, а 21% предприятий предлагают товары и услуги для контроля загрязнения воздуха. В принятых в последнее время законодательных документах этих стран особое внимание уделено воде и сточным водам, утилизации отходов, загрязнению воздуха, которые относятся к наиболее масштабным и наиболее острым экологическим проблемам данного региона.

Только 8% предприятий предлагают товары и услуги для восстановления качества ранее загрязненных водоемов, грунтовых вод и почв, а 3% - для снижения уровня шума. Большинство предприятий работают более, чем в одном экологическом секторе, что указывает на то, что предприятия экологических товаров и услуг в целом диверсифицированы (см. таблицу 1).

Словакия и Россия несколько выпадают из данного распределения, имея, соответственно, 75 и 16% экологических предприятий в сфере услуг. В случае Словацкой Республики причиной может быть отличающаяся от других стран степень продвижения по пути экономических реформ и структура производства, в то время как в случае с Россией на результаты определенно повлияло малое число респондентов.

Таблица 1 Структура производства экологических товаров и услуг

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Россия	Словакия
Специализация					
Услуги	58%	50%	56%	н.з ¹	75%
Оборудование	42%	50%	44%	н.з	25%
Сектор					
Воздух	18%	12%	22%	44%	6%
Вода и сточные воды	23%	35%	28%	33%	33%
Твердые отходы	23%	29%	28%	11%	35%
Очистка объектов	18%	4%	6%	-	13%
Снижение уровня шума	3%	6%	6%	-	-
Прочие	15%	14%	11%	11%	13%
Партнерство с зарубежными компаниями	30%	43%	37%	33%	13%
Заинтересованы в партнерстве с зарубежными компаниями	65%	54%	63%	100%	73%

1. Незначимы, т.к. объем выборки слишком мал

Источник: Обзор ОЭСР.

Уровень партнерства с иностранными предприятиями изменяется в широких пределах от страны к стране: от 43% в Венгрии до 13% в Словакии. Среди предприятий экологических товаров и услуг, которые еще не сотрудничают с зарубежными фирмами, более 50% заинтересованы в развитии партнерских связей с ними.

Обследованные фирмы в экологическом секторе в основном поставляют свою продукцию (товары и услуги) руководствуясь спросом со стороны предприятий, региональных органов власти и правительств (см. Таблицу 2). В среднем почти 14% предприятий экологических товаров и услуг экспортируют свою продукцию на зарубежные рынки. Предприятия Чехии и Словакии больше зависят от зарубежных рынков, что можно объяснить их недавним разделением.

Таблица 2. Структура экологического спроса

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Россия	Словакия
Правительство	17%	15%	18%	38%	21%
Региональные органы власти	21%	22%	24%	29%	17%
Неправительственные организации (НПО)	11%	13%	6%	19%	8%
Местные компании	24%	32%	31%	14%	29%
Зарубежная помощь	10%	4%	8%	-	12%
Иностранные компании	17%	13%	13%	-	13%

1. Данные относятся к предприятиям, предоставляющим товары и услуги потребителям. Большинство предприятий поставляют свои товары и услуги более чем одному потребителю.

Источник: Обзор ОЭСР.

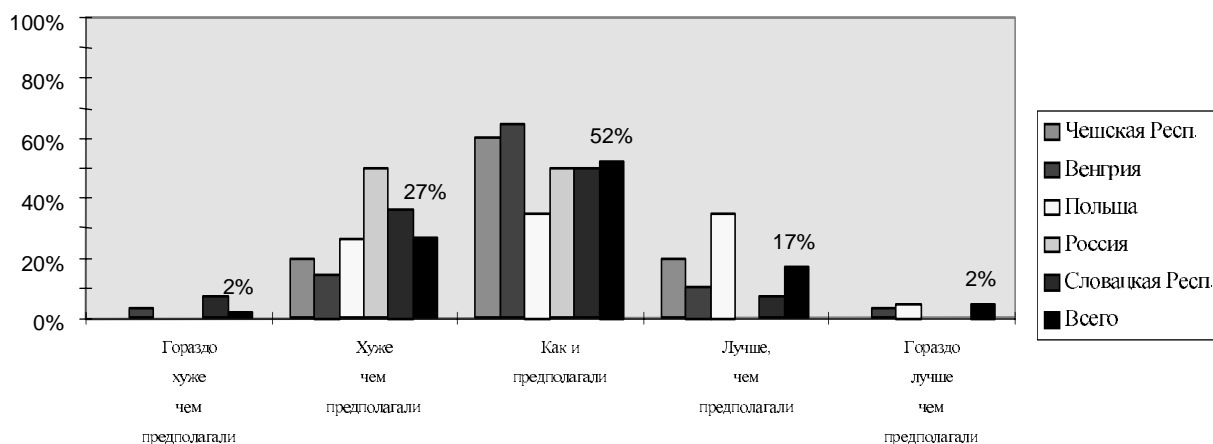
Предприятия экологических товаров и услуг в странах центральной и восточной Европы представляют собой молодые фирмы - большинство из них основано после 1990 года (поставляются товары и услуги для предотвращения загрязнения воды, почвы и воздуха). Они продают большую часть своей продукции частным фирмам, активным в других отраслях промышленности, региональным властям и правительствам. Только малую их часть можно отнести к транснациональным, причем 30% являются партнерами иностранных фирм и лишь 14% активно работают на зарубежных экологических рынках.

Потенциал роста экологических предприятий

В будущем *предполагается рост* индустрии экологических товаров и услуг. Большинство респондентов анкеты, похоже, были удовлетворены нынешней стадией развития своих экологических предприятий, указывая, что их предприятия развиваются лучше, чем предполагалось (17 процентов), либо так, как и предполагалось (52 процента). Лишь очень немногие респонденты (4 процента в Польше и 7 процентов в Словакии) отметили, что их предприятия развивались гораздо хуже, чем предполагалось, а почти 27 процентов отметили, что их предприятия развивались хуже чем предполагалось (см. Рис. 1).

Будущий *спрос* на экологические товары и услуги *оценивается как растущий*, хотя согласия по темпам роста не выявлено. Почти все предприятия региона прогнозируют рост экологических рынков, 43 процента предприятий отметили, что спрос будет расти, 39 процентов указали, что спрос уже растет, но медленно, а 19 процентов отметили, что спрос быстро растет. В Польше широко распространено мнение, что спрос быстро растет, а большинство предприятий Чешской Республики полагают, что спрос повысится в будущем. (см. Рис. 2). Интересно отметить, что лишь 1 респондент из Чешской Республики указал на падение спроса и никто из них не предположил, что спрос повышаться не будет.

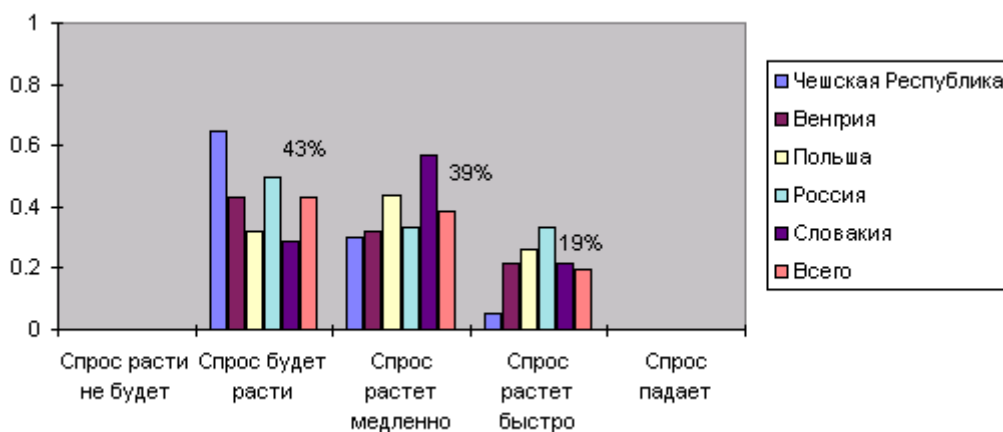
Рисунок 1. Развитие предприятий, предлагающих экологические товары и услуги



Источник: Обзор ОЭСР.

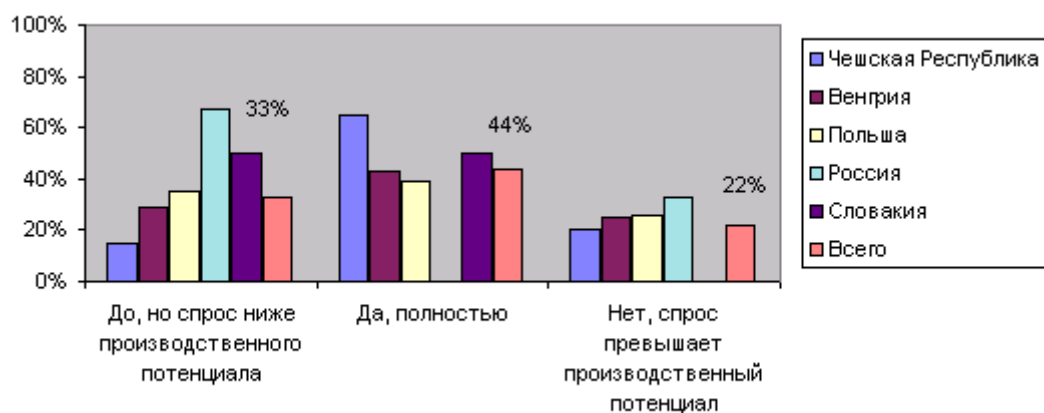
Большинство предприятий обладают необходимым потенциалом для удовлетворения спроса на экологические товары и услуги: 77 процентов респондентов удовлетворяют спрос (из них 44 процента не имеют дополнительных резервных мощностей). Кроме того, 22 процента предприятий полагают, что спрос превышает их возможности (см. Рис. 3). Более того, похоже, что имеющийся производственный потенциал недостаточен, чтобы справиться с будущим ростом спроса, поскольку 66 процентов предприятий отметили, что они уже сталкиваются с проблемами при удовлетворении нынешнего спроса на экологические товары и услуги. Это указывает на необходимость уделять больше внимания стимулированию развития этого сектора.

Рисунок 2. Прогнозируемый спрос на экологические товары и услуги



Источник: Обзор ОЭСР.

Рисунок 3. Способность предприятий удовлетворить спрос



Источник: Обзор ОЭСР.

Развитие: факторы сдерживания

Мы попросили предприятия экологических товаров и услуг оценить важность различных препятствий для их роста по пятибалльной шкале от 1 (наименее существенные) до 5 (наиболее существенные). Исходя из этого мы и оценивали результаты. Чтобы упростить ответ на этот вопрос, значительные для развития данной индустрии факторы группировались в четыре категории: общие внешние препятствия для развития предприятий экологических товаров и услуг; факторы, которые влияют на первоначальные этапы деятельности этих предприятий; препятствия, которые ранее мешали их развитию и факторы, которые скорее всего окажут влияние на развитие этого сектора.

Общие внешние препятствия

Наиболее важным внешним фактором, сдерживающим развитие этих предприятий, является *доступ к кредитам и финансированию*, который связан со слабым развитием финансовых рынков. В большинстве стран ЦВЕ финансовые институты и инвестиционные инфраструктуры не достигли еще необходимого уровня эффективности, что делает услуги финансовых посредников дорогими (как по затратам времени, так и по процентным ставкам) (см. Рис. 4).

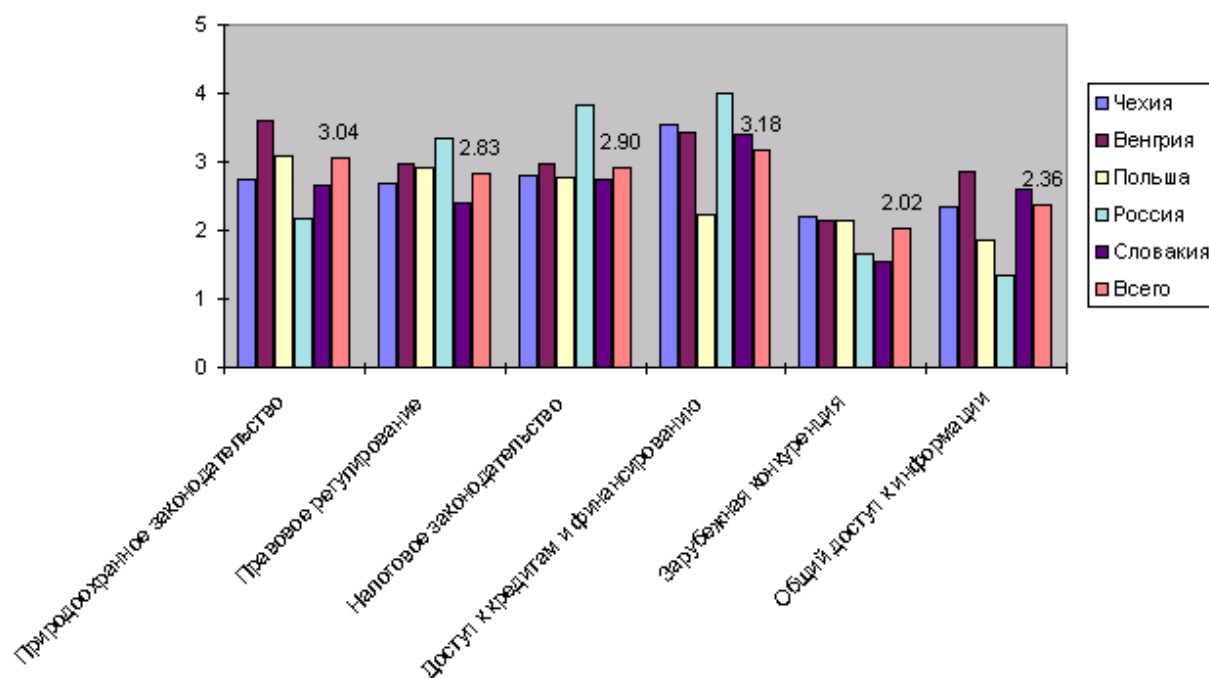
Природоохранному законодательству отвели роль второго по значению фактора, влияющего на развитие экологической индустрии. Развитие этой индустрии существенно зависит от степени развития природоохранного законодательства. Если предприятия рассматривают природоохранное законодательство как препятствие для развития, то это связано с его неполнотой, слабым или непоследовательным контролем за его соблюдением или с затрудненным доступом к информации о нынешнем состоянии и о тенденциях будущего развития природоохранного законодательства. (Экологическая индустрия стран ОЭСР также испытывает подобное влияние природоохранного законодательства и контроля за его соблюдением).

Налоговое законодательство и правовое регулирование также рассматриваются как значительное препятствие для развития, а конкуренция со стороны зарубежных компаний рассматривается как наименее значительное препятствие для роста. Некоторые предприятия более конкретно указывали на такие дополнительные факторы сдерживания для развития своего бизнеса как лицензионные и патентные законы.

Результаты для отдельных стран несколько отличались от общих результатов. В Польше, например, первым по значению препятствием для развития экологической индустрии считается природоохранное законодательство, а доступ к кредиту - лишь четвертым. В Польше недавно произошло снижение процентных ставок и были приняты меры для либерализации рынка капитала. Кроме того в Польше имеется специализированный Экологический Фонд, который эффективно финансирует природоохранные проекты и стимулирует как спрос, так и предложение.

Предприятия Венгрии также считают природоохранное законодательство наиболее значительным фактором сдерживания для развития. В случае Венгрии этот результат объясняется менее развитым природоохранным законодательством, а в Польше проблемой является непоследовательный контроль за его соблюдением, так как известно, что природоохранное законодательство Польши относится к наиболее развитым в регионе, равно как и в Чехии. Для всех стран зарубежная конкуренция является наименее значительным фактором.

Рисунок 4. Внешние препятствия для развития



Источник: Обзор ОЭСР.

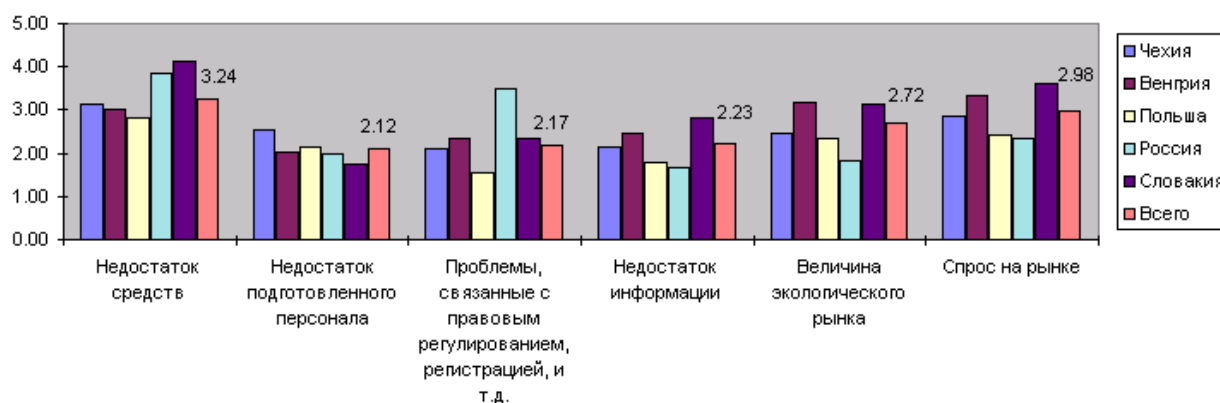
Факторы, влияющие на начальный период деятельности предприятий

Предприниматели региона сталкиваются с трудностями на начальном этапе деятельности предприятий экологических товаров и услуг главным образом из-за *недостатка средств* и из-за *слабого спроса на экологические товары и услуги*. Это вполне подтверждает ранее

упомянутые результаты. Если финансовый рынок недостаточно эффективен, то для любой фирмы будет трудно получить стартовый кредит. Если природоохранное законодательство непоследовательно, не является всесторонним или же если контроль за его выполнением проводится неадекватно, то спрос на экологические товары и услуги, а соответственно и рынок будут невелики (см. Рис. 5).

Для начального периода деятельности предприятий экологических товаров и услуг отсутствие подготовленного технического персонала существенным препятствием не является. В этих странах имеется немало квалифицированных инженеров и техников. И наоборот, им гораздо труднее получить информацию о налоговом законодательстве, процедурах регистрации или о рынках (см. Рис. 5).

Рис.5. Факторы, влияющие на начальный период деятельности предприятий



Источник: Обзор ОЭСР.

Единственная страна, которая выпадает из общей картины - это Венгрия, где основным препятствием для начального периода развития экологического бизнеса является рынок и спрос на его продукцию. Для всех стран довольно сложно определить спрос на экологические товары и услуги, а понятие анализа рынка все еще остается новинкой (следует учесть, что предприятия привыкли работать в рамках централизованного планирования).

В России (хотя эти результаты следует оценивать с осторожностью), предприятия на начальном этапе развития своего бизнеса сталкиваются с большей неопределенностью в области правового регулирования и процедур регистрации (см. Рис. 5). Во всех проанализированных странах, те предприятия, которые предоставляют услуги, давали такую же градацию факторов, препятствующих их начальному развитию, что и производственные фирмы (хотя производственные фирмы обычно более высоко оценивали значение каждого из этих препятствий). Только в Польше производственные предприятия считают, что вторым по значению препятствием для их начального развития были правовое регулирование и процедуры регистрации.

Факторы, влияющие на развитие

В основном на развитие предприятий экологических товаров и услуг в странах центральной и восточной Европы оказали влияние *недостаток финансирования, высокие затраты на развитие, проблемы маркетинга и недостаток информации*. Высокие затраты на развитие в большей степени сдерживают развитие производственных предприятий, чем рост предприятий, предоставляющих услуги. Трудности в получении общей информации и

информации о рынках связаны с процессом перехода к рыночной экономике. Результаты для отдельных стран весьма схожи в общими результатами (см. Рис. 6).

Таблица 3. **Препятствия , сдерживающие развитие предприятий экологических товаров и услуг**

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Россия	Словакия	В среднем
Недостаток средств	2,95	2,75	3,0	4,83	4,53	3.28
Высокие затраты на развитие	3,30	2,04	2,70	2,83	3,33	2.74
Технические проблемы, связанные с товарами или услугами	1,90	1,75	1,61	1,67	1,80	1.75
Высокие производственные затраты	2,05	1,96	1,74	2,33	2,33	2.01
Проблемы маркетинга	2,95	2,61	2,48	3,00	3,07	2.75
Проблемы с подбором квалифицированного персонала	2,65	2,04	2,13	0,83	1,93	2.10
Организационные проблемы	2,50	2,04	1,91	1,83	2,67	2.20
Трудовые отношения	1,60	1,89	1,13	1,17	1,47	1.52
Недостаток информации	2,50	2,82	2,17	3,17	3,07	2.65
Недостаток возможностей для организации сетей	2,25	1,29	2,35	3,17	2,73	2.12

Примечание: Используемая шкала 1= наименее важно, 5= наиболее важно

Источник: обзор ОЭСР

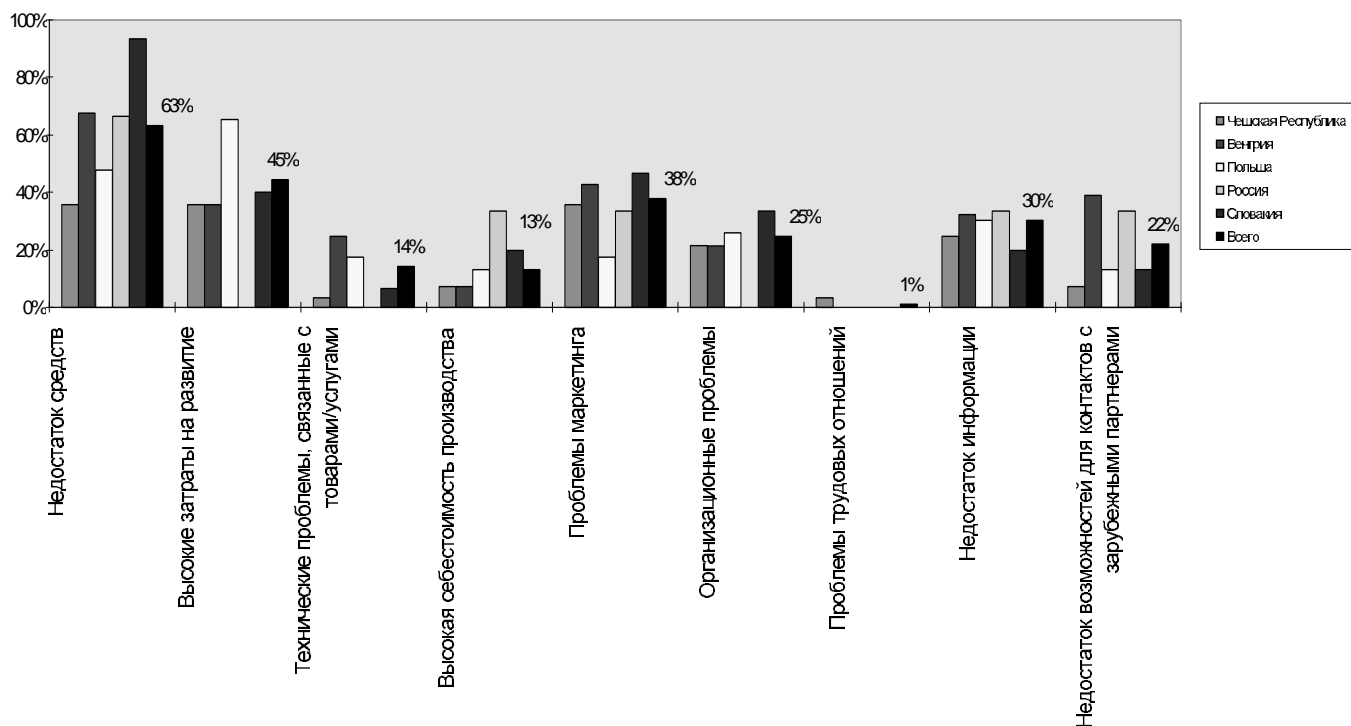
Препятствия для будущего развития

Недостаток средств и в будущем продолжит влиять на развитие предприятий экологических товаров и услуг. Покупательная способность заказчиков (как правительственных структур, так и частного сектора) будет важным фактором, влияющим на их будущее развитие. Трудности для предприятий будут создаваться и *высокими затратами на развитие*, особенно в Польше. Вполне вероятно, что развитие этой индустрии будет сдерживаться совместным действием высоких затрат на развитие и недостатка средств.

Проблемы маркетинга и недостаток информации представляют собой третье и четвертое, соответственно, препятствия для будущего развития. Препятствия для будущего развития весьма схожи в теми факторами, которые сдерживали развитие этих предприятий в прошлом. (см. Рис. 7). Польские предприятия экологических товаров и услуг, которые несколько выпадают из общей картины, считают более серьезной проблемой высокие затраты на развитие, чем трудности с поиском финансовых ресурсов, а проблемы маркетинга представляются им куда менее существенным препятствием чем недостаток информации. Некоторые предприятия отметили, что их рост будет сдерживаться недостаточной информацией о новых технологиях и непредсказуемым развитием природоохранного законодательства.

Эти результаты весьма интересно сравнить с прогнозируемым ростом спроса на экологические товары и услуги. Если рост спроса связан с повышением приоритетности вопросов охраны окружающей среды и с улучшением экономических условий в странах региона, то тогда приоритетным направлением должно стать развитие эффективных механизмов финансирования для стимулирования роста этой индустрии.

Рисунок 6. Препятствия, которые будут сдерживать развитие предприятий экологических товаров и услуг



Источник: обзор ОЭСР

Преодоление препятствий

Эффективность предприятий можно было бы поднять, если бы они *лучше ориентировались на рынке* и обладали бы *более эффективной организацией*. Вторым по значению инструментом преодоления препятствия для развития является облегчение доступа к кредитам (см. Табл. 4). Такая градация отражает трудности в получении внешнего финансирования, которые можно было бы преодолеть за счет улучшения результативности и эффективности самих предприятий и, соответственно, повышения их экономических показателей.

Фирмы, как правило, предпочитают повышать эффективность предприятий, а не обращаться за кредитами. Эти результаты можно объяснить, если рассмотреть два аспекта: с одной стороны высокие процентные ставки и недостаток финансовых ресурсов, характерные в целом для финансового рынка этих стран, а с другой стороны, промышленный сектор, отягощенный долгами, который создал немало проблем в процессе приватизации. Это также может быть и результатом стремления к большей независимости. В рамках старой системы организации промышленности, предприятия могли легко получить кредит у министерства промышленности, но не обладали свободой действия в принятии решений. Сейчас фирмы могут быть настроены более решительно, они не желают утратить контроль над своей собственностью.

Облегчение доступа к информации вообще и облегчение доступа к более узкой информации о новых экологических технологиях - это стратегически важный фактор для развития экологической индустрии региона. Повышению эффективности самих предприятий будет способствовать привлечение квалифицированных менеджеров (включая квалификацию в

таких областях как общий менеджмент, бухгалтерский учет, анализ рынка и методы маркетинга).

Предприниматели Венгрии уверены, что они смогут повысить эффективность работы за счет улучшения своего понимания рынка. В Польше, где рыночная экономика несколько более развита, предпринимателям для развития бизнеса нужны более эффективная организация и более квалифицированные менеджеры (см. Табл. 4).

Несмотря на различную степень развития экономики Чешской Республики и Словакии, предприниматели обеих стран полагают, что для развития их бизнеса важно улучшить понимание рынка и получить более легкий доступ к кредитам. И наоборот, предприниматели Словакии более озабочены *повышением производительности труда*, в то время как предприниматели Чехии нуждаются в *более квалифицированном персонале*.

Предприниматели России полностью отличаются от своих коллег из всех остальных стран. Для них предпочтительным является улучшение доступа к кредитам и гибкость для преодоления трудностей при разработке новых экологических товаров и услуг.

Таблица 4. **Наиболее эффективные пути преодоления препятствий для развития предприятий экологических товаров и услуг**

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Россия	Словакия	В среднем
Улучшение понимания общих структурных основ экономики	1,9	2,3	2,0	2,2	2,3	2,14
Улучшение понимания природоохранного законодательства	1,8	2,7	1,9	3,0	2,3	2,32
Улучшение понимания рынка	3,1	4,4	2,4	3,5	3,4	3,34
Более легкий доступ к кредитам	2,8	3,3	2,1	4,8	3,4	3,27
Более легкий доступ к общей информации	2,5	3,1	1,9	2,0	2,9	2,48
Снижение производственных затрат	2,7	2,6	2,1	2,5	2,7	2,52
Гибкость при разработке новой продукции	2,5	2,2	2,6	3,7	2,6	2,70
Более квалифицированный персонал	2,9	2,6	3,0	1,3	2,2	2,41
Доступ к большому объему технической информации	2,6	2,9	2,6	1,2	2,7	2,38
Более эффективная организация	2,7	3,0	3,0	3,7	3,2	3,11
Повышение производительности труда	2,5	2,8	1,9	2,2	2,8	2,42

Примечание: Используемая шкала - 1= наименее важно, 5= наиболее важно

Источник: Обзор ОЭСР

Наиболее распространенным практическим решением, которым могут воспользоваться предприятия для решения своих проблем, является *подготовка менеджеров* (см. Табл. 5). Для стимулирования своего развития фирмы более всего склонны к таким приемам как: *передача*

технологий в рамках сотрудничества с зарубежными предприятиями, развитие сетей предприятий и распространение информации среди предприятий. И наоборот, как правило, лишь немногие предприятия склонны обращаться за кредитами на тех условиях, которые существуют сейчас на финансовом рынке. Если говорить о формах финансирования бизнеса, то эти предприятия предпочитают использовать банковские кредиты, а не акционерные фонды. Деловые и промышленные ассоциации считаются менее важным фактором, чем независимые сети предприятий.

Предприниматели Чешской Республики будут более активно добиваться повышения эффективности распространения информации с целью расширения своих возможностей на рынке. И наоборот, большинство фирм Венгрии рассматривают вопрос о сотрудничестве с зарубежными предприятиями с целью передачи технологий, улучшения имеющейся информации и расширения доступа к рынкам (см. Табл. 4).

Предприятия довольно высоко оценивают возможности для расширения торговли и для своей рекламы, которые открываются благодаря участию в торговых ярмарках, хотя некоторые из них считают, что им по-прежнему сложно получить доступ на рынки западной Европы и поэтому они ограничиваются деятельностью на восточно-европейском рынке. В Чешской Республике и в Словакии торговля экологическими товарами и услугами рассматривается как одна из существенных возможностей стимулирования роста экологической индустрии. Консультации и профессиональную подготовку рассматривают лишь как относительно второстепенное направление для стимулирования развития предприятий экологических товаров и услуг. Особенно это характерно для предприятий Польши, которые в преодолении препятствий и в повышении своей эффективности полагаются главным образом на подготовку менеджеров.

Таблица 5. **Практические шаги, которые собираются предпринять предприятия для преодоления трудностей**

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Россия	Словакия	В среднем
Профессиональная подготовка	2,8	2,4	1,1	1,7	2,5	2,09
Подготовка менеджеров	3,1	2,9	3,5	3,0	3,1	3,11
Капитал для бизнеса			0,5			0,10
Банковские кредиты	2,1	2,1	0,9	1,8	2,2	1,83
Акционерные фонды	1,3	2,3	1,3	2,0	1,5	1,67
Другие источники	1,8	2,6	0,9	3,5	2,9	2,33
Передача технологий в рамках сотрудничества с зарубежными предприятиями	2,5	3,6	2,4	3,7	2,8	2,99
Развитие сетей предприятий	2,9	3,3	2,7	2,8	3,0	2,95
Распространение информации среди предприятий	3,5	2,8	2,2	2,8	2,7	2,80
Создание деловых/промышленных ассоциация	2,1	2,2	1,9	2,5	1,9	2,11
Консультации	2,5	2,4	1,7	1,2	1,9	1,91
Торговля и реклама на торговых ярмарках	2,9	2,3	2,0	1,5	3,3	2,39
Другие	--	0,2	--	--	--	

Примечание: Используемая шкала - 1= наименее важно, 5= наиболее важно
Источник: Обзор ОЭСР

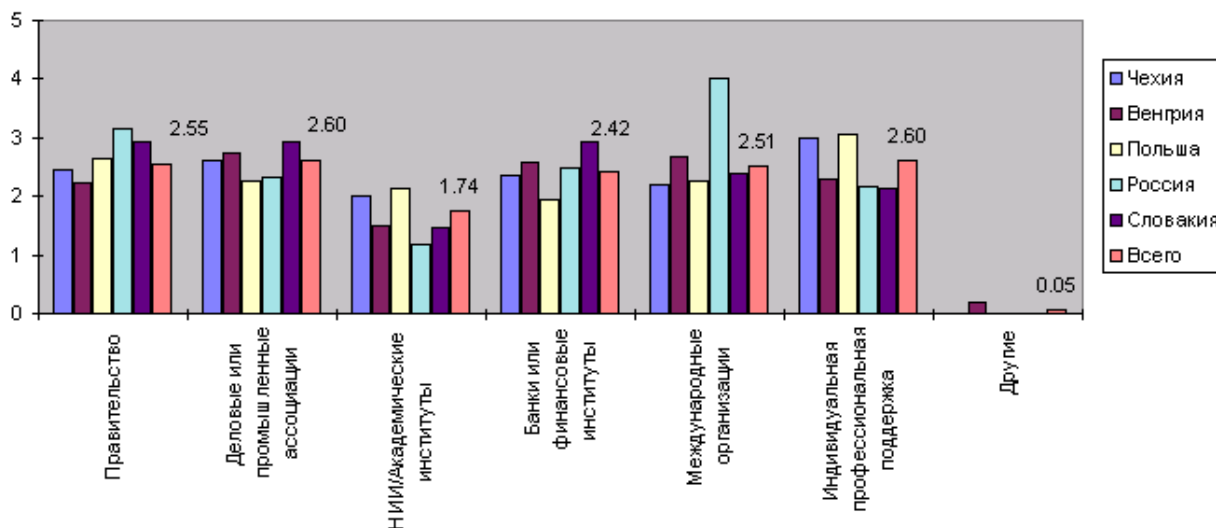
Источники поддержки

Индивидуальная профессиональная поддержка и деловые/промышленные ассоциации отмечались как наиболее эффективные источники внешней поддержки для развития индустрии экологических товаров и услуг. По мнению предприятий важное значение может также иметь поддержка со стороны правительства и международная помощь. И наоборот, менее существенное значение, как полагают, будут иметь банки, финансовые институты и академические учреждения (см. Рис. 7).

Результаты для отдельных стран весьма похожи на общую картину. Большинство предприятий экологических товаров и услуг предпочитают полагаться на индивидуальную профессиональную поддержку и на деловые/промышленные ассоциации при создании или модернизации своего бизнеса. Фирмы также отмечают важную роль, которую играет правительство в стимулировании экологической индустрии. (см. Рис. 7).

В целом, предприятия экологических товаров и услуг отмечают, что благодаря улучшению понимания рынка и более эффективной внутренней организации они смогут преодолеть большинство препятствий для развития своего бизнеса. На практике, они собираются воспользоваться курсами подготовки менеджеров для получения необходимой квалификации, которая поможет им более эффективно работать на рынке. Фирмы рассчитывают в основном на промышленные ассоциации или на индивидуальную профессиональную поддержку. Считается также, что правительство и международные организации играют важную роль в содействии развитию индустрии экологических товаров и услуг.

Рис. 7. Наиболее эффективные источники поддержки для развития предприятий



Источник: Обзор ОЭСР.

Финансовая поддержка

Объем финансовых потребностей предприятий определяется их природой и величиной. В случае стран ЦВЕ экологическая индустрия представлена главным образом молодыми средними и малыми предприятиями, которым для финансирования их развития необходимы умеренные средства. В среднем, 44 процента предприятий нуждаются в суммах менее 100 тыс. долларов США, 38 процентов - от 100 до 300 тыс. долларов, 11 процентов - от 300 до 500 тыс. долларов, 5 процентов - от 500 тыс. до 1 миллиона долларов, и 1 процент - более 1 миллиона долларов. Результаты для отдельных стран подтверждают эту общую картину (см. Табл. 6).

Таблица 6. **Финансовые потребности на цели развития**

	Чешская Республика	Венгрия	Польша	Россия	Словакия
Менее 100 тыс. долларов США	40%	32%	48%		60%
От 100 до 300 тыс. долларов США	30%	29%	35%	67%	33%
От 300 до 500 тыс. долларов США	5%	18%	9%		7%
От 500 тыс. до 1 млн. долларов США	5%	4%			13%
Более 1 млн. долларов США		4%		33%	7%

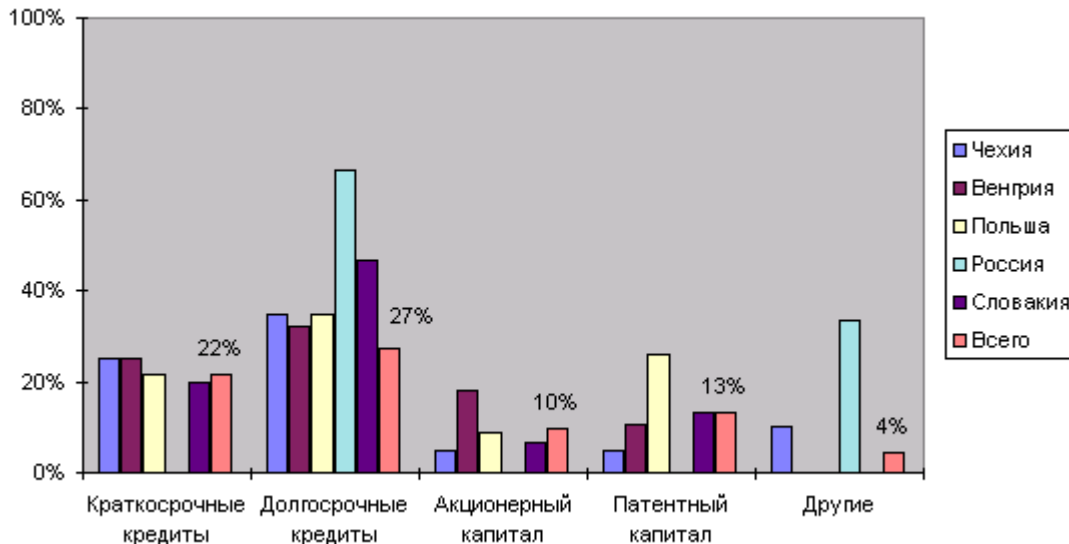
Источник: Обзор ОЭСР

Финансовые институты обычно не склонны предоставлять малые кредиты, а малые предприятия, как это уже отмечалось ранее, предпочитают повышать свою эффективность и вкладывать деньги в развитие, а не обращаться за кредитами. Тем не менее, 76 процентов предприятий экологических товаров и услуг обращались за финансовой помощью. Большинство фирм предпочитают долгосрочные кредиты (27 процентов от общего числа), а не краткосрочные (22 процента), кроме того 10 процентов фирм использовали акционерные фонды, а 13 процентов использовали другие формы патентного капитала. Предпочтительность долгосрочных кредитов можно объяснить обычно более высокими процентными ставками для краткосрочных кредитов (см. Рис. 8).

Эти результаты подтверждают ранее сделанные выводы. Хотя предприниматели и обращаются на внешней финансовой помощи, они тем не менее полагают, что за счет повышения квалификации менеджеров они могут повысить свою эффективность и сократить потребность в финансировании.

Предприятия Польши крайне редко обращаются за помощью к акционерным фондам, в то время как в Венгрии, похоже, фирмы используют акционерные фонды для финансирования своих потребностей гораздо больше чем в любой другой стране. В Чешской Республике и в Словакии предприниматели используют в основном долгосрочные кредиты, и лишь немногие из них используют акционерные фонды.

Рис. 8. Виды внешнего финансирования, используемые предприятиями экологических товаров и услуг



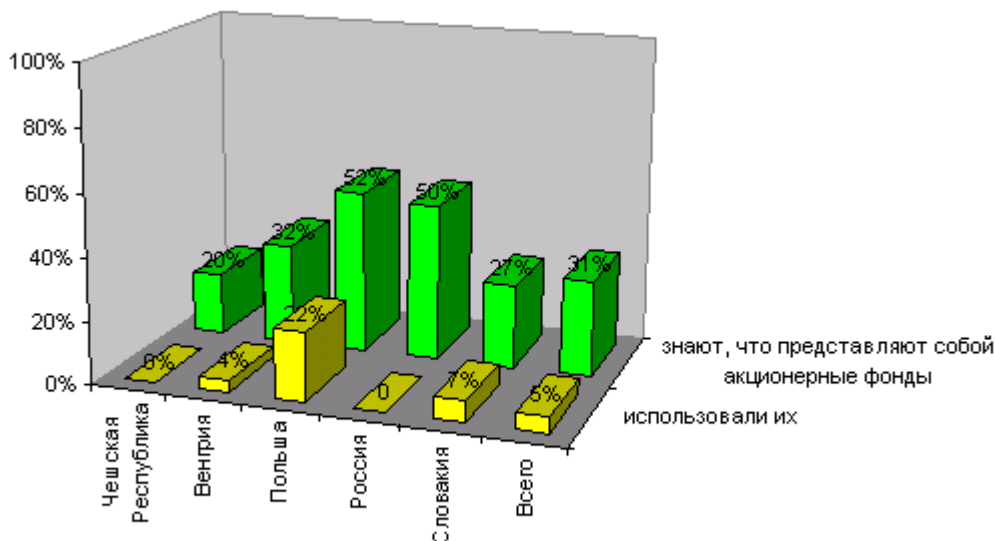
Источник: Обзор ОЭСР.

Трудности, с которыми столкнулись международные финансовые институты при размещении акционерных фондов в большинстве стран ЦВЕ, позволяют предположить, что приемлемость такой формы финансирования связана с серьезными проблемами. Как показывают результаты, использованию акционерных фондов в странах региона мешает отсутствие соответствующей подробной информации. В среднем лишь 31 процент предприятий экологических товаров и услуг имеют представление о том, что представляют собой акционерные фонды, а используют эти фонды лишь 5 процентов (см. Рис. 9).

Хотя доля предприятий, которые заявили, что они используют акционерные фонды и отличается от ранних результатов (можно сравнить Рис. 8 и Рис. 9), она все же остается довольно скромной. Для того, чтобы выявить препятствия, которые мешают использованию акционерных фондов в странах ЦВЕ, необходимо будет провести дополнительные исследования или подробный анализ.

Как правило, предприятия большинства стран ЦВЕ не знают, что представляют собой акционерные фонды и, соответственно, к ним не обращаются. Как показывают наши результаты, похоже, что предприятия Польши более других осведомлены об акционерных фондах и используют их наиболее активно, в то время как предприятия Чешской Республики осведомлены о них в наименьшей степени и, соответственно, используют их меньше других.

Рис. 9. Осведомленность об акционерных фондах и их использование экологическими предприятиями



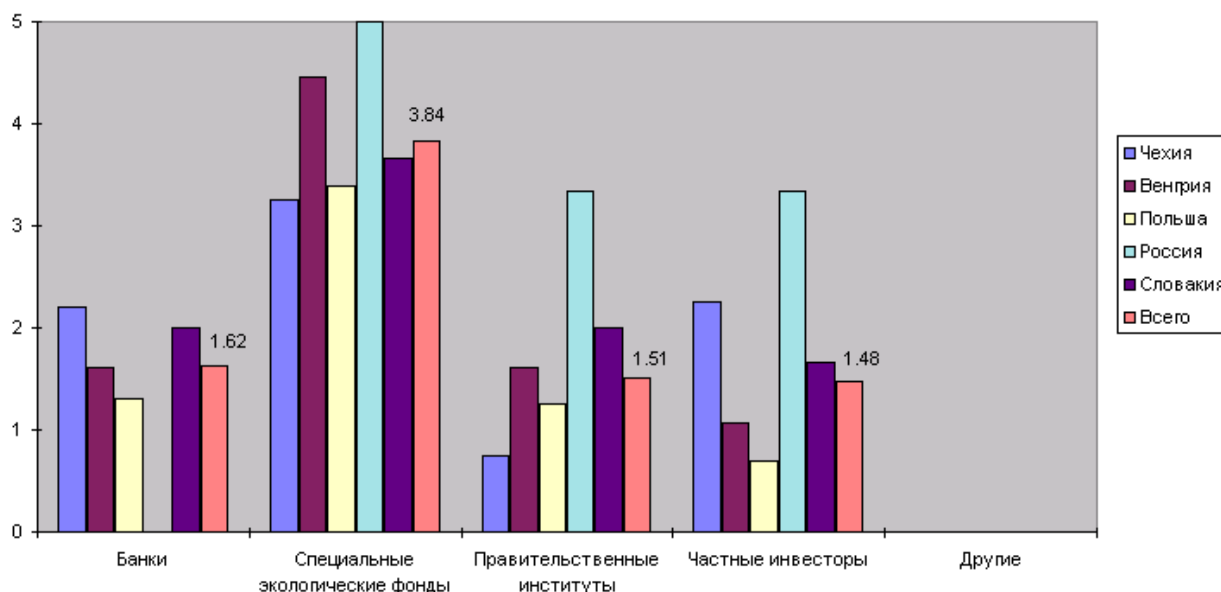
Источник: Обзор ОЭСР.

Среди финансовых институтов, наиболее приемлемыми источниками финансирования считаются *экологические фонды*. На втором месте находятся банки, на третьем - государственные институты, а частные инвесторы считаются наименее привлекательным источником финансирования.

Национальные экологические фонды обычно предоставляют кредиты под более низкие проценты чем другие финансовые институты. Банки и государственные институты традиционно являются основными действующими лицами на финансовых рынках. Рынок ценных бумаг в регионе по-прежнему слишком молод, а большинство рассматриваемых предприятий относятся к малым и средним и как правило предпочитают сохранять контроль над своим бизнесом, поэтому к частным инвесторам они относятся несколько насторожено (см. Рис. 11). Постоянно отмечается, что отдельные кредитные линии или целевое финансирование индустрии экологических товаров и услуг являются эффективными инструментами для стимулирования развития этой индустрии.

Предприятия Чешской Республики несколько отличаются от общей картины. Они предпочитают банки и частных инвесторов государственным институтам. И наоборот, фирмы Словакии полагают, что им легче работать с банками и правительственными институтами, чем с частными инвесторами. Результаты для всех остальных стран весьма сходны с общими результатами.

Рис. 10. Лучшие финансовые институты



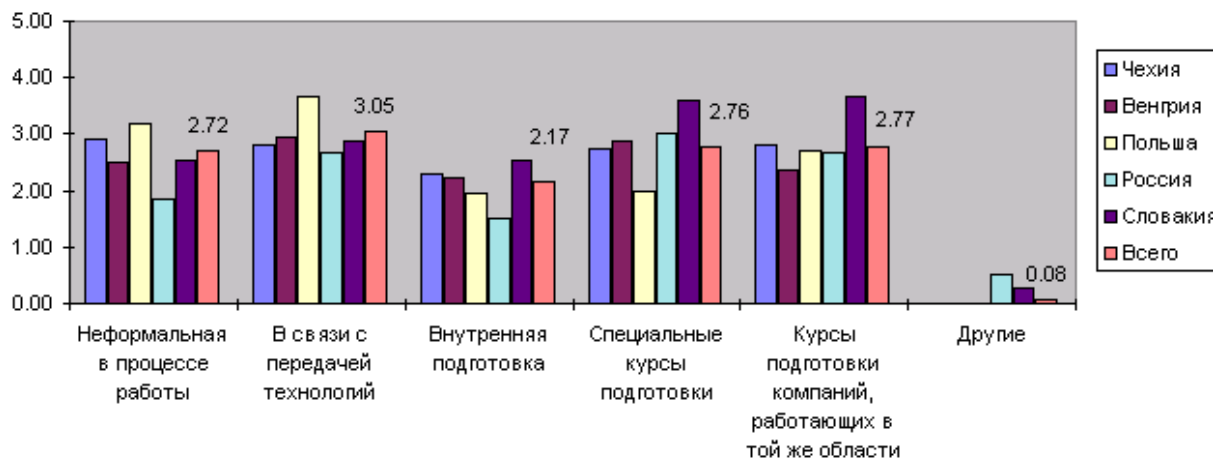
Источник: Обзор ОЭСР.

Развитие малых и средних предприятий

Большинство институтов, которые занимаются развитием и сотрудничеством в странах центральной и восточной Европы, поддерживали и/или вели различные курсы подготовки персонала или предоставляли техническую помощь иного рода (профессиональная подготовка для создания предприятия, профессиональная подготовка для малых и средних предприятий; программы двухстороннего сотрудничества с западными партнерами, передача технологий, финансирование и поддержка отдельных групп компаний, механизмы кредитования малых и средних предприятий, налоговые льготы, целевая поддержка экологических предприятий и базы данных по экологическим предприятиям). Эти инициативы, направленные на поддержку малых и средних предприятий, хорошо известны многим предприятиям региона. Как правило, эти предприятия использовали большинство из них, хотя наиболее полезными из них считаются профессиональная подготовка, программы двухсторонних контактов и передача технологий.

Большинство рассматриваемых предприятий полагают также, что подготовка персонала является важным направлением преодоления препятствий для развития. Наилучшим вариантом курсов подготовки считается их объединение с передачей технологий и их проведение в неформальной обстановке в процессе работы (см. Рис. 11). Одинаково эффективными считаются курсы подготовки, проводимые различными компаниями, работающими в одной области или же курсы, проводимые каким-либо специализированным институтом.

Рис. 11. Лучшие формы подготовки персонала для предприятий экологических товаров и услуг



Источник: Обзор ОЭСР.

Результаты для отдельных стран показывают, что предприятия Польши предпочитают неформальную подготовку в комплексе с передачей технологий, а предприятия Словакии предпочитают специализированные курсы подготовки, проводимые различными компаниями, работающими в одной и той же области. Предприниматели Венгрии, Чешской Республики и России не проявили сколько-нибудь существенного предпочтения какой-либо конкретной форме курсов подготовки персонала.

Программа действий

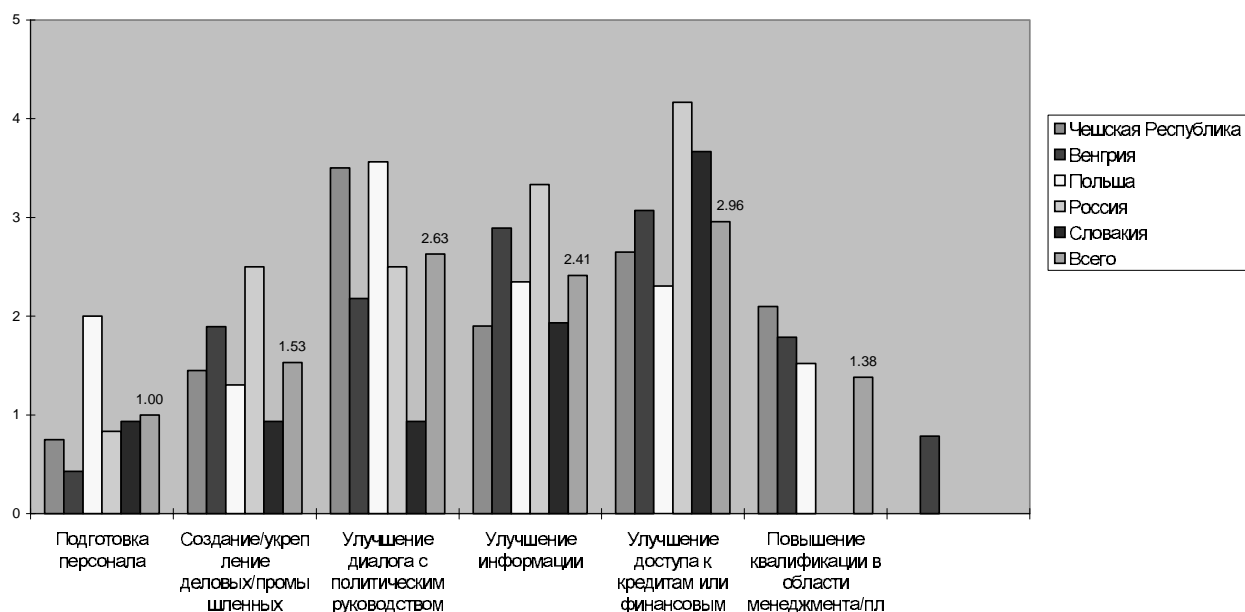
Предприятиям был задан вопрос, какие наиболее приоритетные действия необходимы для укрепления экологической индустрии.

Во-первых, следует облегчить доступ к кредитам и источникам финансирования. Как правило предприниматели экологической индустрии стран региона полагают, что это важная задача для правительства и финансовых институтов.

Во-вторых, следует расширять диалог с политическим руководством. Предприятия полагают, что политическому руководству следует добиться большей "прозрачности" и укрепить взаимоотношения с промышленностью, чтобы лучше понимать ее потребности. Это помогло бы и в улучшении информации о природоохранной и экономической политике, сократило бы степень неопределенности и соответствующий риск для предприятий (см. Рис. 12).

В-третьих, важно расширить общий доступ к информации и доступ к более специальной информации о новых технологиях, о возможностях контактов и о рынках. Эта необходимость уже отмечалась предприятиями в связи с трудностями, которые мешали их развитию ранее и будут мешать в будущем, это же указывалась в связи с решениями, позволяющими устранить препятствия для развития. Как правило, наиболее эффективными механизмами для улучшения распространения такой информации являются правительство, промышленные ассоциации и сами предприятия.

Рис. 12. Программа действий



Источник: Обзор ОЭСР.

В-четвертых, необходимо создавать или укреплять деловые и промышленные ассоциации. В большинстве из рассматриваемых стран деловые или промышленные ассоциации уже созданы. Им, однако, необходимо установить более тесные контакты с одной стороны - с предприятиями экологических товаров и услуг, а с другой стороны - с правительственными и финансовыми институтами (как национальными, так и зарубежными).

В-пятых, предприятиям необходимо повысить квалификацию персонала в области менеджмента и планирования. Они отмечают, что это их сфера ответственности и что они заинтересованы в проведении курсов подготовки и в повышении квалификации своего управленческого персонала. Тем не менее, они приветствуют международные и национальные программы, направленные на повышение квалификации предпринимателей в области менеджмента и планирования.

В-шестых, отмечается общая необходимость в проведении курсов подготовки. Независимо от того, проводится ли эти курсы различными компаниями, работающими в одной и той же области, или же специализированными институтами, предприниматели полагают, что они одинаково эффективны.

Результаты для отдельных стран несколько отличаются от общей картины. Предприятия Польши и Чешской Республики полагают, что более важно улучшить диалог с политическим руководством чем облегчить доступ к кредитам и источникам финансирования. Это отчасти может быть связано с более развитыми финансовыми рынками этих стран. Кроме того, в Польше большее значение уделяется курсам подготовки (по сравнению со всеми остальными странами).

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Статистическая обработка результатов

Для того, чтобы идентифицировать определяющие факторы приоритетных (по мнению фирм) действий, направленных на укрепление экологической индустрии, результаты обзора использовались для получения серии статистических моделей. Получены три модели, в которых вероятность того, что то или иное действие будет рассматриваться фирмой как наиболее важное, связана с основными характеристиками фирмы; внешними препятствиями для развития и внутренними препятствиями для развития.

Использовали нормированную многофакторную модель, так как зависимая переменная имеет шесть возможных значений. Для упрощения моделирования было сделано допущение, что каждый отдельный результат не зависит от других и для каждой модели было разработано шесть независимых уравнений. В результате, каждая зависимая переменная модели равна 1 если отдельное действие указывается как наиболее важное и равна 0 в противном случае. Это упрощение часто используется в статистической литературе.

Расчетные модели приведены в таблицах (см. ниже). Каждый коэффициент показывает, насколько более вероятно (или менее вероятно), что данный результат будет представлен среди фирм, которые относятся к определенной группе ($X=1$), чем среди фирм, которые не относятся к этой группе ($X=0$). Например, в первой модели (Таблица 1), в которой рассматривается зависимость между приоритетными действиями и характеристиками предприятия, первый коэффициент показывает, что та фирма, которая имеет партнерские отношения с зарубежной компанией, вероятнее всего отметит, что для нее приоритетным действием будет подготовка персонала.

В Таблице 1 приведены результаты моделирования, устанавливающего связь между приоритетными действиями и основными характеристиками предприятий. В качестве наиболее значимых независимых переменных выбраны *партнерство с зарубежной компанией* ($X=1$, если предприятие имеет такого партнера, $X=0$, если оно такого партнера не имеет), *основной вид деятельности* ($X=1$, если основной вид деятельности - производство, в противном случае $X=0$) и *число занятых*.

Приведенные в таблице коэффициенты показывают относительную значимость факторов для вероятности каждого отдельного действия: предприятия, имеющие партнерские отношения с зарубежной компанией, более охотно займутся проведением курсов подготовки и повышением квалификации своего управленческого персонала. В то же время, предприятия, таких партнерских отношений не имеющие, более вероятно будут нуждаться в улучшении доступа к кредитам.

Партнерство с зарубежными компаниями дает некоторые преимущества предприятиям экологических товаров и услуг, поскольку им, похоже, легче получить доступ к кредитам и кроме того у них есть стимул повышать квалификацию в области менеджмента и планирования и проводить подготовку персонала. Таким образом, улучшение связей с зарубежными фирмами может оказаться неплохим капиталовложением для стимулирования развития экологической индустрии в странах центральной и восточной Европы.

Предприятия, которые в основном занимаются производственной деятельностью, будут больше заинтересованы в создании или укреплении деловых и промышленных ассоциаций (хотя значение t-критерия невелико), в облегчении доступа к кредитам и в улучшении диалога с политическим руководством. Число занятых, как правило, не является существенным

фактором для определения приоритетных действий, поскольку большинство этих предприятий относятся к средним и малым.

В Таблице 2 приведены результаты моделирования, устанавливающего зависимость между приоритетными действиями и основными внешними факторами, которые сдерживают развитие предприятий экологических товаров и услуг. *Налоговое законодательство, общий доступ к информации, природоохранное законодательство, правовое регулирование и доступ к кредитам* (этим факторам присваивается значение $X = 1$, если предприятие показывает, что эти факторы влияют на его развитие и значение $X = 0$ в противном случае), являются независимыми переменными. Другие факторы (которые также отмечались в ответах на вопросы анкеты как возможные препятствия для развития экологической индустрии) игнорировались, поскольку это не придавало модели дополнительной информативности. Эта вторая модель не позволяет сделать однозначных выводов: большинство коэффициентов недостаточно статистически значимы (t-критерий для доверительного интервала) и не отличаются существенно друг от друга. В результате сложно сказать что-нибудь определенное по вероятности того, что предприятия будут устанавливать приоритетные действия в зависимости от внешних препятствий для развития. Возможно, что выборка слишком мала по сравнению с числом независимых переменных, которые использованы в этой модели.

В Таблице 3 приведены результаты моделирования, устанавливающего связь между приоритетными действиями и основными внутренними препятствиями для развития предприятий экологических товаров и услуг. *Недостаток средств, высокие затраты на развитие, проблемы маркетинга и недостаток информации* (этим факторам присваивается значение $X = 1$, если предприятие показывает, что эти факторы влияют на его развитие и значение $X = 0$ в противном случае) приняты в качестве наиболее значимых независимых переменных. Другие факторы (которые также отмечались в ответах на вопросы анкеты как возможные препятствия для развития экологической индустрии) игнорировались, поскольку это не придавало модели дополнительной информативности (см. выше).

Результаты моделирования показывают, что те предприятия, которые сталкиваются с проблемами маркетинга в развитии своего бизнеса (например, понимание рынка или трудности в продвижении своей продукции на рынок) с большей вероятностью могут нуждаться в проведении курсов подготовки (хотя значение t-критерия невелико), возможно для повышения квалификации в области маркетинга; в создании деловых или промышленных ассоциаций; в улучшении информации. Осуществление этих трех действий несомненно будет способствовать лучшему пониманию экологического рынка этими предприятиями.

Те предприятия, которые отмечали в качестве внутреннего препятствия для развития недостаток средств, скорее укажут, что им необходима улучшенная информация (например, информация об источниках и условиях финансирования) и облегчение доступа к кредитам. Предприятия, которые сталкиваются с высокими затратами на развитие, обращаются к правительству с просьбой облегчить доступ к кредитам. Те фирмы, которым недостает общей информации, заинтересованы главным образом в повышении квалификации в области предпринимательской деятельности и планирования.

В целом, наиболее впечатляющим результатом этого анализа является положительное влияние партнерства с зарубежной компанией на высокую вероятность наличия стратегии внутренней подготовки персонала и повышения квалификации в области менеджмента и планирования. Это может свидетельствовать об их лучшей адаптации к рыночным механизмам.

**Таблица 1. Определяющие факторы Программы Действий: первая модель
(характеристики фирм)**

	Партнерство с зарубежной компанией	Основной вид деятельности	Число занятых
Подготовка персонала	0,7769	0,5471	0,0019
коэфф. правдоподобия =64,73	(1,27)	(0,67)	(0,16)
Создание и укрепление деловых/промышленных ассоциаций	-0,18	0,12	0,005
коэфф. правдоподобия =54,88	(0,39)	(0,22)	(1,2)
Улучшение диалога с политическим руководством	0,90	1,23	0,002
коэфф. правдоподобия =78,02	(2,04)	(4,20)	(0,20)
Улучшение информации	-0,26	-0,75	-0,0172
коэфф. правдоподобия =74,34	(0,14)	(1,47)	(1,17)
Улучшение доступа к кредитам	-0,8152	0,5162	0,0071
коэфф. правдоподобия =79,22	(1,33)	(0,77)	(2,65)
Повышение квалификации в области менеджмента и планирования	0,18	-1,53	0,0037
коэфф. правдоподобия =63,59	(3,49)	(0,07)	(0,83)

Источник : Расчеты по результатам обзора ОЭСР, в скобках приведено значение t-критерия.

**Таблица 2. Определяющие факторы Программы Действий: вторая модель
(внешние препятствия для развития)**

	Налоговое законодатель ство	Общая информация	Природоохра нное законодатель ство	Общее правовое регулиру ние	Доступ к кредитам
Подготовка персонала	6,1	6,5	7,04	7,10	5,15
коэфф. правдоподобия =60,87	(0,03)	(0,03)	(0,04)	(0,04)	(0,05)
Создание и укрепление деловых/промышленных ассоциаций	-9,5	-0,91	-1,74	-9,05	-1,15
коэфф. правдоподобия =40,70	(0,03)	(0,31)	(1,49)	(0,040)	(0,07)
Улучшение диалога с политическим руководством	5,9	5,5	5,8	6,8	5,9
коэфф. правдоподобия =79,84	(0,07)	(0,07)	(0,1)	(0,08)	(0,06)
Улучшение информации	7,5	8,2	7,04	5,085	6,35
коэфф. правдоподобия =71,74	(0,04)	(0,05)	(0,04)	(0,027)	(0,033)
Улучшение доступа к кредитам	-1,945	-2,30	-2,68	-1,79	-1,45
коэфф. правдоподобия = 65,91	(1,76)	(1,963)	(3,83)	(1,65)	(1,23)
Повышение квалификации в области менеджмента и планирования	7,95	0,0	7,54	7,59	7,97
коэфф. правдоподобия =69,92	(0,0191)	0,0	(0,017)	(0,017)	(0,0192)

Источник : Расчеты по результатам обзора ОЭСР, в скобках приведено значение t-критерия.

**Таблица 3. Определяющие факторы Программы Действий: третья модель
(внутренние препятствия для развития)**

	Недостаток средств	Высокие затраты на развитие	Проблемы маркетинга	Недостаток информации
Подготовка персонала коэфф. правдоподобия =63,63	-0,7538 (0,81)	0,1823 (0,0391)	0,2877 (0,07)	-6,60 (0,034)
Создание и укрепление деловых и промышленных ассоциаций коэфф. правдоподобия =44,38	0,1823 (0,023)	0,15 (0,011)	1,54 (1,365)	- 5,62 (0,26)
Улучшение диалога с политическим руководством коэфф. правдоподобия =77,10	-1,35 (4,14)	-1,079 (1,63)	-1,81 (2,32)	-7,71 (0,52)
Улучшение информации коэфф. правдоподобия =72,21	1,63 (2,20)	1,08 (0,69)	1,66 (1,61)	3,04 (3,89)
Улучшение доступа к кредитам коэфф. правдоподобия =77,35	0,701 (0,68)	1,71 (3,32)	-0,741 (0,003)	-6,60 (0,03)
Повышение квалификации в области менеджмента и планирования коэфф. правдоподобия =63,23	-0,03 (0,76)	-8,27 (0,09)	-1,017 (0,70)	0,423 (0,10)

Источник : Расчеты по результатам обзора ОЭСР, в скобках приведено значение t-критерия.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

АНКЕТА

Цели

В данной анкете исследуются:

- препятствия для развития индустрии экологических товаров и услуг, связанные с общей структурной основой экономики;
- препятствия для развития индустрии экологических товаров и услуг, связанные с самими предприятиями;
- практические решения для преодоления этих препятствий;
- приоритетные направления деятельности.

Эта анкета рассылается предприятиям экологических товаров и услуг, чтобы составить впечатление о возможностях для их развития, о препятствиях для развития и о приоритетных потребностях с целью укрепления индустрии экологических товаров и услуг в странах ЦВЕ.

Общая информация

Полное название предприятия
Адрес
Город, почтовый индекс
Тел. Факс E-mail

1. Просьба указать

поступления от экологических товаров/услуг	
количество занятых в производстве экологических товаров/услуг	

Если лишь часть Ваших поступлений связана с экологической деятельностью, просьба указать, какова эта часть.

Просьба дать разбивку поступлений от экологической деятельности по:

сегментам (вода, отходы, воздух, шум и т.д.)	
специализации (оборудование контроля "на выходе из трубы", чистые технологии и продукты, услуги)?	

2. Просьба привести разбивку поступлений Вашего предприятия по заказчикам (в процентах от общей величины):

Правительство	
Региональные органы власти и муниципалитеты	
Неправительственные организации	
Отечественные компании	
Зарубежные программы помощи	
Зарубежные компании	

3. Просьба указать, имеется ли у Вас зарубежное предприятие-партнер?

Если да, просьба указать предприятие-партнера.

Если нет, просьба указать, заинтересованы ли Вы в возможном зарубежном партнере/инвесторе?

4. Просьба указать, каким, по Вашему мнению, будет развитие спроса на экологические товары и услуги?

Спрос расти не будет	
Спрос будет расти	
Спрос растет медленно	
Спрос растет быстро	
Спрос сокращается	

5. Просьба указать, развивается ли Ваше предприятие:

Гораздо хуже чем предполагалось	
Хуже чем предполагалось	
Как и предполагалось	
Лучше чем предполагалось	
Гораздо лучше чем предполагалось	

6. Просьба указать, способно ли Ваше предприятие удовлетворить спрос

Да, но спрос меньше производственного потенциала	
Да, полностью	
Нет, спрос превышает наш производственный потенциал	

Препятствия для развития

7. Просьба указать в порядке значимости (от 5= наиболее важно до 1= наименее важно) следующие внешние препятствия для развития Вашего предприятия.

Природоохранное законодательство	
Общее правовое регулирование	
Налоговое законодательство	
Доступ к кредитам и финансированию	
Конкуренция со стороны зарубежных фирм	
Общий доступ к информации (например, отсутствие информации о требованиях к созданию нового предприятия)	
Другие (Просьба конкретизировать)	

8. Какие факторы повлияли на начальный период деятельности Вашего предприятия? (Просьба указать в порядке значимости от 5= наиболее важно до 1= наименее важно)

Недостаток средств	
Недостаток квалифицированного персонала (технического, управленческого, производственного)	
Проблемы, связанные с законодательством, с регистрацией и т.д. при создании нового предприятия	
Недостаток информации	
Размер экологического рынка	
Рыночный спрос на товары и услуги	
Другие (просьба конкретизировать)	

9. Просьба указать в порядке значимости (от 5= наиболее важно до 1= наименее важно) каждое из следующих препятствий, которые сдерживали развитие Вашего предприятия.

Недостаток средств	
Высокие затраты на развитие (новая продукция и процессы и т.д.)	
Технические проблемы, связанные с продукцией/услугами	
Высокие производственные затраты	
Проблемы маркетинга	
Проблемы с привлечением квалифицированного персонала	
Организационные проблемы, например, неэффективное управление проектами, планирование, поставки, контроль затрат, финансовое планирование и т.д.	
Трудовые отношения	
Недостаток информации (финансирование, инвесторы, зарубежные партнеры и т.д.)	
Недостаточные возможности для установления контактов с зарубежными партнерами	
Другие (Просьба конкретизировать - например, сотрудничество с правительственными чиновниками, понимание природоохранного законодательства, информация о новых экологических технологиях)	

Как они повлияли на Ваше предприятие?

10. Какие факторы повлияют на развитие Вашего предприятия в будущем? (отметьте один или несколько)

Недостаток средств	
Высокие затраты на развитие	
Технические проблемы, связанные с продукцией/услугами	
Высокие производственные затраты	
Проблемы маркетинга	
Организационные проблемы, например, неэффективное управление проектами, планирование, поставки, контроль затрат, финансовое планирование и т.д.	
Трудовые отношения	
Недостаток информации (финансирование, инвесторы, зарубежные партнеры и т.д.)	
Недостаточные возможности для установления контактов с зарубежными партнерами	
Другие (Просьба конкретизировать - например, сотрудничество с правительственными чиновниками, понимание природоохранного законодательства, информация о новых экологических технологиях)	

Практические решения

11. Какие направления являются для Вашего предприятия наиболее важными для преодоления трудностей, отмеченных в пункте 9? Просьба указать относительную важность каждого из приведенных ниже направлений (от 5= наиболее важно до 1= наименее важно)?

Лучшее понимание общей экономической ситуации	
Лучшее понимание природоохранного законодательства	
Лучшее понимание рынка	
Более легкий доступ к кредитам	
Более легкий доступ к общей информации	
Снижение производственных затрат	
Гибкость при разработке новой продукции	
Повышение квалификации персонала	
Расширение доступа к технической информации	
Более эффективная организация	
Повышение производительности труда	
Другие (Просьба конкретизировать)	

12. Какие практические действия Вы хотите предпринять для решения Ваших проблем? Просьба дать градацию следующих механизмов (от 5= наиболее важно до 1= наименее важно).

Профессиональная подготовка	
Подготовка менеджеров, включая подготовку в области управления бизнесом	
Источники финансирования для бизнеса:	
Банковский кредит	
Акционерные фонды	
Другие источники	
Передача технологий для средних и малых предприятий в рамках сотрудничества с зарубежными предприятиями	
Развитие сетей предприятий	
Распространение информации среди предприятий	
Создание деловых/промышленных ассоциаций	
Консультации	
Торговля и реклама на торговых ярмарках	
Другие (Просьба конкретизировать)	

13. Просьба указать наиболее эффективные внешние источники поддержки для развития Вашего предприятия (от 5= наиболее важно до 1= наименее важно)

Правительство	
Деловые или промышленные ассоциации	
НИИ /академические институты	
Банки или финансовые институты	
Международные организации	
Индивидуальная профессиональная поддержка	
Другие (Просьба конкретизировать)	

14. Какие из приведенных ниже инициатив/практических решений для развития малых и средних предприятий имеются в Вашей стране? (отметьте один пункт или несколько)

Профессиональная подготовка для предприятий, начинающих свою деятельность	
Профессиональная подготовка для малых и средних предприятий	
Программы двустороннего партнерства с западными партнерами	
Передача технологий	
Финансирование и поддержка для отдельных групп компаний	
Кредитные механизмы для малых и средних предприятий (например, акционерные фонды)	
Налоговое законодательство (например, налоговые льготы)	
Целевая поддержка экологических предприятий	
База данных по экологическим предприятиям	
Другие (Просьба конкретизировать)	

Какими из них Вы пользовались?

Какие из них, как Вы полагаете, являются наиболее полезными для Вашего предприятия?

15. Если Вы искали привлекали внешнее финансирование, то каким источником Вы пользовались и почему?

Краткосрочные кредиты	
Долгосрочные кредиты	
Выпуск акций	
Патентный капитал (например, авторские отчисления или отчисления от продаж)	
Другие (Просьба конкретизировать)	

У какого рода институтов Вы предпочли бы получить финансирование?

Банки	
Специализированные экологические фонды	
Правительственные институты	
Частные инвесторы	
Другие (Просьба конкретизировать)	

Сколько денег Вам будет необходимо на развитие Вашего предприятия в будущем году?

Менее 100 тыс. долларов	
от 100 до 300 тыс. долларов	
от 300 до 500 тыс. долларов	
от 500 тыс. до 1 млн. долларов	
более 1 млн. долларов (просьба указать сумму)	

16. Знаете ли Вы, что такое акционерные фонды ?

Есть ли у Вас опыт работы с ними?

Если да, то был ли этот опыт успешным?

Если нет, то не могли бы Вы объяснить почему?

17. Не могли бы Вы указать, какая форма подготовки персонала является наиболее важной для Вашего предприятия? (от 5= наиболее важно до 1= наименее важно)

Неформальная подготовка в процессе работы	
Сопровождающая передачу технологий	
Курсы подготовки на самом предприятии	
Специальная подготовка, проводимая специализированным институтом;	
Курсы подготовки персонала, проводимые различными компаниями, работающими в одной и той же области (например, в химической промышленности, консультативными фирмами)	
Другие (Просьба конкретизировать)	

Приоритетные действия на институциональном уровне, на уровне предприятий

18. Просьба отметить наиболее приоритетные необходимые действия для укрепления индустрии экологических товаров и услуг в Вашей стране.

Подготовка персонала (для поставщиков товаров и услуг)	
Создание/укрепление деловых/промышленных ассоциаций	
Улучшение диалога с политическим руководством (в охране окружающей среды, экономике, промышленности, торговли и т.д.)	
Улучшение информации (например, информации по природоохранному законодательству, новым технологиям, возможностям для контактов и по зарубежным партнерам/потенциальным клиентам)	
Облегчение доступа к кредитным и финансовым учреждениям	
Повышение квалификации в области менеджмента и планирования	
Другие, например, маркетинг, аккредитация.	

Кому следует проводить эти действия?

ПРЕДПРИЯТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ В БОЛГАРИИ, ХОРВАТИИ, РУМЫНИИ И СЛОВЕНИИ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОБЗОРА

Джеральд Фанджой
Региональный Экологический Центр для Стран Центральной и Восточной Европы

Введение

Развитие сектора экологического бизнеса зависит от многих факторов: общей политической и экономической обстановки; приоритетов охраны окружающей среды, установленных в национальной политике охраны окружающей среды правительства; от расходов государственного и частного сектора на охрану окружающей среды; от природоохранного законодательства и правоохранительной системы, от институционального потенциала природоохранных институтов и от общего климата для бизнеса. В этом докладе, посвященном обзору экологических предприятий, рассматриваются некоторые из этих факторов и дается описание возникающего экологического рынка. Среди этих факторов особое внимание уделяется потребностям сектора экологического бизнеса в информации и в подготовке персонала, которые, как ранее было установлено, являются эффективными инструментами для стимулирования развития этого бизнеса.

Задачи проекта

Принципиально важными задачами обзора являются следующие: дать описание состояния экологического бизнеса (бизнес-профиль) и обзор состояния экологического рынка (включая политическую и экономическую ситуацию, приоритеты охраны окружающей среды и расходы на охрану окружающей среды, природоохранное законодательство и правоохранительную деятельность в этой области). Помимо этого к задачам проекта относится определение потребностей в информации и в подготовке персонала, выявление препятствий, сдерживающих развитие экологического бизнеса в Болгарии, Хорватии, Румынии и Словении.

Методология

Методология проведения обзора и соответствующая анкета были разработаны Региональным Экологическим Центром (РЭЦ). Для исследования экологического бизнеса и проведения обзора в каждой отдельной стране РЭЦ заключил контракты с местным экспертом в области охраны окружающей среды и с маркетинговой фирмой.

Разработанная РЭЦ стандартная анкета была переведена на национальные языки и использовалась как основа для проведения интервью. Чтобы получить репрезентативную выборку, в каждой стране было опрошено до 140 экологических предприятий. Эти компании значительно отличались по размерам, по форме собственности, по величине доходов и по области деятельности. Для того, чтобы возможно полнее учесть особенности каждой страны,

собирали информацию из различных источников (например, газетные статьи, национальные правительственные планы охраны окружающей среды, профессиональные публикации и собственные информационные ресурсы РЭЦ. Эту информацию интегрировали в результаты обзора для каждой страны.

Структура доклада

В докладе представлен качественный анализ экологического рынка, состояние сектора экологического бизнеса, рассматриваются препятствия, сдерживающие его развитие и спрос на информацию и на подготовку персонала. Общая структура доклада приведена ниже:

- общее введение, в котором описывается политическая и экономическая ситуация в целом.
- обзор экологических рынков с рассмотрением основных экологических проблем, приоритетов государственных политических планов охраны окружающей среды, расходов на охрану окружающей среды, деятельности государственных экологических фондов и оценки размеров экологического рынка.
- характеристика экологического бизнеса с рассмотрением сектора экологического бизнеса включая: структуру собственности, размеры, возраст предприятий, размеры поступлений в зависимости от вида деятельности и от сектора охраны окружающей среды, сотрудничество с зарубежными партнерами.
- информация о возможностях для бизнеса, обзор основных экологических и деловых изданий и профессиональных ассоциаций.
- препятствия для развития и возможные меры поддержки. Обсуждение основных источников помощи и главных препятствий для развития бизнеса.

Обзор экологического рынка

За последние годы в политической ситуации произошли благоприятные перемены, особенно в связи с недавно избранными демократическими правительствами в Болгарии, Румынии и Словении. И наоборот, для Хорватии по-прежнему характерен недостаточный уровень демократии в связи с переходным послевоенным периодом. Все эти страны, за исключением Хорватии, которая в настоящее время исключена даже из программы PHARE, являются ассоциированными странами Европейского Союза, и подали заявки на полномасштабное членство в Союзе. Словения может оказаться первой страной из этой группы, которая будет принята в ЕС после 2000 г., в составе первой волны новых стран-членов вместе с Чешской Республикой, Венгрией, Польшей и Эстонией. Это означает, что Словения уже предприняла немало инициатив для унификации национальных структур и законодательства со структурами и законодательством Европейского Союза.

Расходы на охрану окружающей среды

Во всех рассматриваемых странах доля расходов на охрану окружающей среды в Валовом Внутреннем Продукте за последние годы находилась на уровне ниже 1 процента, что связано с тяжелыми экономическими условиями и политической нестабильностью (например, с последствиями Югославской войны, нестабильной политической ситуацией в Румынии и

Болгарии, высоким уровнем безработицы и социальными проблемами). Наиболее высокая доля этих расходов наблюдается в Болгарии (0,9% от ВВП), за ней следуют Хорватия и Словения (0,8%), а наиболее низкий уровень наблюдается в Румынии (0,6% в 1995 г.) Несмотря на значительные усилия, предпринимаемые этими странами для охраны окружающей среды, эти расходы заметно отстают от соответствующих инвестиций стран ОЭСР, которые ежегодно расходуют на охрану окружающей среды 1-2 процента ВВП.

Важно отметить, что данные по расходам на охрану окружающей среды в процентах от ВВП в этих странах определить сложно и использовать этот индикатор для оценки "природоохранных обязательств" этих стран необходимо чисто качественно. Правительства используют различные определения для классификации расходов на охрану окружающей среды, которые могут включать расходы на меры, связанные с охраной окружающей среды лишь ограниченно (или на меры, которые экологически скорее вредны чем полезны). Представленные ниже цифры отражают наиболее оптимистичную оценку нынешнего состояния расходов на охрану окружающей среды.

Таблица 1. Общие расходы на охрану окружающей среды за 1995 г.

Страна	Расходы (млн. долларов)	Доля от ВВП
Болгария	118	0,9%
Хорватия	152	0,8%
Румыния	211	0,6%
Словения	150	0,8%
Всего	631	-

Источник: Министерства охраны окружающей среды Болгарии, Румынии и Словении, 1996 г.; Государственное Управление Охраны Окружающей Среды Республики Хорватия, 1996 г.

Как показывает Таблица 1, общие расходы на охрану окружающей среды государственного и частного сектора всех рассматриваемых стран превысили в 1995 г. 630 миллионов долларов США, предполагается, что номинально эта величина к 2000 г. составит почти 1 миллиард долларов США. Данные за 1996 г. были недоступны.

Инвестициям на охрану окружающей среды в этих странах приходится конкурировать с более острой потребностью в инвестициях для структурной перестройки многих отраслей экономики. Предприятия экологических товаров и услуг стран центральной и восточной Европы прекрасно понимают, что они нуждаются в помощи фондов для финансирования природоохранных проектов. Ниже приведены шесть источников финансирования инвестиций в охрану окружающей среды:

- государственный бюджет и региональные/муниципальные бюджеты
- внебюджетные фонды (Государственные фонды охраны окружающей среды, ЭкоФонды или другие целевые фонды)
- природоохранные инвестиции коммерческих предприятий (как государственных, так и частных)
- коммерческие кредиты, как отечественные так и зарубежные
- иностранные инвестиции в охрану окружающей среды

- программы помощи и помощь зарубежных доноров (двустороннее сотрудничество, программа PHARE и т.д.)

В настоящее время наиболее значительная часть (почти 90 процентов) инвестиций в охрану окружающей среды финансируется их первых трех источников. В будущем правительства рассчитывают сократить государственные расходы на охрану окружающей среды, что приведет к увеличению вклада местных органов власти и экологических фондов. Более того, ожидается, что значительно увеличится вклад загрязняющих отраслей промышленности по мере полномасштабного внедрения в этих странах принципа "загрязнитель платит".

Большая часть государственного финансирования расходуется на строительство станций очистки стоков и канализационных систем, а также на строительство сетей централизованного водоснабжения. Финансирование для проектов охраны воздушного бассейна и переработки отходов поступает главным образом от международных программ помощи (особенно в энергетике), от частных предприятий и муниципалитетов.

В заключение следует отметить, что низкий уровень политической и общественной поддержки для охраны окружающей среды и бедственное финансовое состояние правительств, муниципалитетов и промышленных предприятий являются, пожалуй, основными препятствиями для увеличения инвестиций в охрану окружающей среды. Развитие деятельности в области охраны окружающей среды сдерживается неустойчивой макроэкономической обстановкой, непоследовательным природоохранным законодательством и слабостью экономических и правовых стимулов.

Государственные экологические фонды

В большинстве стран ЦВЕ были созданы внебюджетные экологические фонды для финансирования деятельности по охране окружающей среды. Эти фонды либо фактически, либо номинально независимы и почти во всех странах, где они работают, они действуют под эгидой министерство охраны окружающей среды. Они обычно получают поступления от сборов и штрафов за загрязнение, от налогов на продукцию, от различных экологических налогов и других платежей. Собранные средства используются для финансирования инвестиций в охрану окружающей среды. Инвестиционные приоритеты определяются главным образом приоритетами национальной политики охраны окружающей среды и приоритетами министерства охраны окружающей среды. Тендер на проекты объявляется в средствах массовой информации или при помощи информационных бюллетеней министерства охраны окружающей среды, или непосредственно национальными фондами охраны окружающей среды. Финансовая поддержка предоставляется этими фондами в различной форме, чаще всего в виде грантов и льготных кредитов (процентные ставки по таким кредитам ниже чем по кредитам других финансовых институтов). Процедура подачи и рассмотрения заявок должна быть понятной и "прозрачной".

Фонды охраны окружающей среды действуют только в Болгарии и в Словении. В Болгарии действует Национальный Фонд Охраны Окружающей Среды, созданный в соответствии с Законом об Охране Окружающей Среды 1991 г., а в Словении Экологический Фонд Развития (так называемый ЭкоФонд) был создан в соответствии с Законом об Охране Окружающей Среды 1993 г. В настоящее время в Хорватии и Румынии таких фондов нет, хотя в случае Румынии правительство с 1995 г. рассматривало вопрос о создании Фонда Охраны Окружающей Среды. Однако, до настоящего времени окончательного решения по этому вопросу не принято. В Таблице 2 приведены расходы фондов охраны окружающей среды Болгарии и Словении за 1996 г.

Таблица 2. Разбивка расходов государственных экологических фондов за 1996 г. (млн. долларов)

Страна	Болгария ¹	Словения ²
Расходы 1996 г.	9,3	10,3
Число профинансированных проектов	102	1257 ³
Расходы по секторам	Воздух (13%) Вода (45%) Отходы (8%) Мониторинг и информационные системы (17%) Другие (17%)	Воздух (57%) Вода (29%) Отходы (14%)

¹ В Болгарии в настоящее время действуют три экологических фонда: Национальный Фонд Охраны Окружающей Среды, муниципальные фонды охраны окружающей среды. В 1996 г. ЭкоФонд не финансировал природоохранные проекты.

² В Республике Словения действует Экологический Фонд Развития ЭкоФонд).

³ В Словении льготные кредиты предоставляются и частным лицам, например, на установку более чистых и экономичных бытовых систем отопления и т.д. Кроме того, весьма распространена система совместного финансирования, чем и объясняется большое количество проектов.

Источник: Национальный Фонд Охраны Окружающей Среды Болгарии, 1997 г.; Экологический Фонд Развития Республики Словения, 1997 г.

Основная часть расходов фонда в Болгарии приходится на проекты, связанные с водой (45%), за ними следуют инвестиции в национальные системы мониторинга и информационные системы (17%) и расходы на деятельность, связанную с охраной атмосферы (13%). А в Словении основная часть расходов фонда приходится на проекты контроля загрязнения воздуха (57%), за ними идут проекты, связанные с водой (29%) и проекты контроля отходов (14%).

В 1996 г. Болгария создала ЭкоФонд в рамках договоренности с правительством Швейцарии о конверсии долга в меры по охране окружающей среды. Первый проект на общую сумму в 11 миллионов долларов будет профинансирован в 1997 г.

Законодательство и контроль за его исполнением

Развитие экологического рынка последовательно стимулируется природоохранным законодательством, стандартами и последующим контролем за их соблюдением. Природоохранное законодательство стимулирует расходы на охрану окружающей среды как со стороны правительства, так и со стороны частного сектора. Эти переменные особенно сильно влияют на промышленные предприятия и местные органы власти, которые являются основными заказчиками проектов, связанных с воздухом, отходами, водой и стоками на экологическом рынке.

Во всех рассматриваемых странах за последние пять лет приняты как общий закон об охране окружающей среды, так и всестороннее природоохранное законодательство (т.е. регулирующие акты, связанные с водой, воздухом и контролем отходов). Болгария приняла Закон об Охране Окружающей Среды в 1991 г., а Словения в 1993 г. Хорватия и Румыния приняли законы об охране окружающей среды в 1994 и 1995 гг., соответственно. Эти общие законы об охране окружающей среды вводят принципы "загрязнитель платит" и принцип превентивности, предусматривают свободный доступ к экологической информации и участие

общественности. Хотя система регулирования быстро изменяется и в нее вводится более детально проработанное законодательство по переработке отходов, уровень контроля соблюдения законов во всех странах по-прежнему неадекватен, а ответственные органы (например, экологические инспекции) часто неспособны обеспечить требуемый уровень контроля, поскольку им недостает либо подготовленного персонала, либо необходимого оборудования.

Три из рассматриваемых стран, Болгария, Румыния и Словения подписали Соглашения об Ассоциации с Европейским Союзом и будут добиваться полного членства в ЕС в ближайшем будущем. В качестве составной части процесса присоединения к ЕС эти страны должны будут унифицировать свое природоохранное законодательство и политику с законодательством ЕС. Официальный процесс сближения законодательства потребует принятия более чем 200 природоохранных законодательных актов ЕС. В большинстве случаев следует ожидать принятия этими странами более жесткого природоохранного законодательства и более жестких мер контроля за его соблюдением, равно как и введения новых стандартов, что будет способствовать росту сектора экологического бизнеса.

В 1996 г. РЭЦ провел исследование в этих странах для установления степени соблюдения природоохранного законодательства ЕС. Как показывают его результаты, национальное законодательство потребует значительных перемен для достижения требуемого уровня выполнения, особенно в следующих областях. Во-первых в области законодательства по *контролю отходов*. Для рассматриваемых стран это наименее развитая область законодательства, степень выполнения природоохранных требований ЕС составляет в среднем примерно 21 процент.

Во-вторых, законодательство, связанное с *химическими веществами, промышленным риском и биотехнологией* в среднем показывает уровень соответствия в 27 процентов. В-третьих, законодательство, связанное с *уровнем шума*, соответствует законодательству ЕС лишь на 39 процентов. В-четвертых, законодательство по *контролю загрязнения воздуха* показывает в среднем уровень соответствия в 43 процента. При этом в Болгарии и Словении существует относительно развитое законодательство по выбросам транспортных средств, но законодательство по загрязнению воздуха стационарными источниками нуждается в значительном пересмотре.

Учитывая то, что три из четырех рассматриваемых стран заинтересованы в присоединении к ЕС, законодательство ЕС будет определять будущие тенденции развития в этой области, что окажет значительное воздействие на рост экологического рынка и станет определяющим фактором рыночных возможностей для экологического бизнеса в ближайшие годы.

Во всех рассматриваемых странах широко применяются экологические стандарты и экономические инструменты. Как правило, собираются сборы за загрязнение (при выбросах в воздух и/или в водоемы регулируемых веществ) и платежи за добычу полезных ископаемых или за удаление отходов, а штрафы применяются в случаях, если отдельный загрязнитель превышает стандарты или предельно допустимые величины выбросов, установленные в разрешениях на эксплуатацию. Сборы и штрафы за загрязнение часто слишком невелики, чтобы оказать существенное влияние на поведение загрязнителей в наиболее загрязняющих отраслях. Как показывает нынешняя ситуация, сборы и штрафы как правило столь невелики, что загрязняющим отраслям дешевле их выплатить чем проводить инвестиции в сокращение или устранение выбросов. В природоохранной деятельности этих стран наиболее критичным вопросом остается контроль за соблюдением законодательства по охране окружающей среды.

Основными инструментами, которые используются для снижения промышленного загрязнения, являются системы выдачи разрешений. В таких разрешениях указываются сборы

за загрязнение и штрафы за невыполнение требований. Собираемые сборы и штрафы обычно используются для целевого финансирования мер по охране окружающей среды. Управляют этими средствами национальные фонды охраны окружающей среды.

Таблица 3. Уровень соответствия природоохранному законодательству ЕС (проценты)

Сферы законодательства	Общая политика охраны окружающей среды	Воздух	Химические вещества, промышленный риск и биотехнология	Охрана природы	Шум	Отходы	Вода
Болгария	55	43	27	67	50	24	50
Румыния	38	37	32	33	17	21	61
Словения	55	50	23	67	50	19	44

Примечание: Хорватия не является ассоциированным членом ЕС и, следовательно, не включена в это исследование
 Источник: Сближение природоохранного законодательства Европейского Союза; Региональный Экологический Центр, 1996 г.

Другие экономические и регулирующие стимулы, которые должны были бы стимулировать инвестиции промышленности в охрану окружающей среды, часто не дают ожидаемого эффекта. В большинстве этих стран, например, цены на энергию до сих пор субсидируются, что способствует неэффективному и расточительному использованию природных ресурсов. Это, в частности, сдерживает природоохранные инвестиции в технологии энергоэффективности, которые в "нормальных" рыночных условиях могли бы привести к снижению потребления энергии и сокращению загрязнения.

Природоохранная администрация

За последние несколько лет система природоохранной администрации всех рассматриваемых стран претерпела значительные изменения. Произошло не только изменение административных структур и передача новых полномочий министерствам охраны окружающей среды, но и значительное увеличение персонала. Во всех рассматриваемых странах имеются министерства охраны окружающей среды (за исключением Хорватии, где действует Государственное Управление Охраны Окружающей Среды). Кроме того, в этих странах созданы административные структуры в таких областях, которые не всегда охватываются структурами министерств охраны окружающей среды (здравоохранение, сельское хозяйство, лесное хозяйство, водное хозяйство, землепользование и транспорт).

Во всех странах, как правило, создана трехуровневая система природоохранной администрации (за исключением Словении, где полномочия регионального уровня переданы в основном местным органам власти и Министерству Охраны Окружающей Среды).

- национальный уровень (например, Министерство Охраны Окружающей Среды, Государственное Управление Охраны Окружающей Среды или другие министерства, имеющие отношение к охране окружающей среды);

- региональный уровень (например, природоохранные департаменты региональных органов власти, инспекции, органы водной администрации, и т.д.) ;
- муниципальный уровень, находящийся под управлением местных органов власти.

Министерства охраны окружающей среды обычно отвечают за разработку национальной политики охраны окружающей среды и за реализацию отдельных природоохранных программ. В случае Словении к полномочиям Министерства Охраны Окружающей Среды относится широкий перечень задач: охрана окружающей среды и охрана природных объектов; контроль воды и отходов; геологические, сейсмологические, метеорологические и другие геофизические явления; землепользование, землеустройство; ядерная безопасность; топография и картография.

Региональные природоохранные органы в большинстве случаев отвечают за разработку региональной политики, выдачу природоохранных разрешений, применение санкций и разработку местных стандартов. Экологические инспекции инспектируют объекты для проверки соблюдения законов и обладают правом приостановить любое производство, которое нарушает требования природоохранного законодательства.

Разрешения на землеустройство и на строительство обычно выдают муниципалитеты, которые во все большей степени принимают на себя ответственность за контроль отходов, очистку стоков (включая и эксплуатацию систем очистки), за расчет и сбор платежей.

Законом гарантируется свободный доступ к экологической информации, но практическая реализация этого права весьма затруднена. Сбором информации занимается правительство (отчеты о выполнении, результаты мониторинга окружающей среды и мониторинга стоков). При этом, однако, большая часть этих данных не публикуется и не доводится до сведения общественности. Основными источниками экологической информации являются как правило Доклады о Состоянии Окружающей Среды и информационные бюллетени, которые издаются министерствами охраны окружающей среды. Качество информации в различных странах весьма значительно отличается. Кроме того, за обработку и распространение экологической информации отвечают еще и национальные статистические учреждения.

Приоритеты охраны окружающей среды

Приоритеты охраны окружающей среды устанавливаются в основном национальными политическими планами охраны окружающей среды, которые определяют и расходы на охрану окружающей среды. По данным Статистических Ежегодников рассматриваемых стран, в Болгарии и Румынии в 1995 г. большая часть расходов на охраны окружающей среды пошла на инвестиции в проекты, связанные с водой и сточными водами (34% и 41% от общих расходов, соответственно). В то же время, в Словении 71% общих расходов связан с инвестициями в технологии контроля загрязнения воздуха. Данные о расходах на охрану окружающей среды, которые собираются национальными статистическими ведомствами, следует рассматривать с осторожностью, поскольку они часто запутывают картину.

Таблица 4. Расходы на охрану окружающей среды по секторам (1995 г.).

Страна	Расходы на охрану окружающей среды (млн. долларов)	Загрязнение воздуха	Вода и сточные воды	Отходы	Другие
Болгария	118	28%	34%	16%	22%
Хорватия¹	152	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Румыния	211	41%	32%	20%	7%
Словения²	147	71%	9%	18%	2%

1. расчетные данные

2. разбивка по компонентам окружающей среды имеется только за 1994 г.

Источник: Статистические ежегодники рассматриваемых стран (1996 г.) и министерства охраны окружающей среды

В большинстве случаев эти цифры отражают приоритеты инвестиций в охрану окружающей среды, установленные Национальными Планами Действий по Охране Окружающей Среды. В Болгарии наиболее приоритетными направлениями являются контроль загрязнения воздуха и питьевое водоснабжение, а в Хорватии - контроль промышленных отходов и питьевой водоснабжение. В Румынии наибольшее внимание уделяется питьевому водоснабжению и контролю загрязнения воздуха, а в Словении приоритетными считаются контроль загрязнения воздуха и контроль бытовых отходов.

Состояние экологического бизнеса - результаты обзора

В этом разделе приводятся результаты обзора более чем 450 экологических предприятий, который был проведен в конце 1996 г. Задача обзора - сравнить характеристики экологического бизнеса (оценить потребности этих предприятий в информации и подготовке персонала и определить наиболее эффективные каналы для распространения существенно важной информации) с результатами подобного обзора, который был проведен в 1995 г. в странах Вышеградской группы. Кроме того, приведен небольшой раздел, в котором анализируются препятствия для развития этого сектора и возможные формы поддержки.

Характеристика экологического бизнеса

Возраст, формы собственности и размер

Начиная с 1990 г., постоянный рост рынка экологических технологий и услуг во всех рассматриваемых странах привел к динамичному развитию местного экологического бизнеса. По оценкам, в настоящее время на экологическом рынке активно работают 700 малых и средних предприятий и их число постоянно растет. Однако, на их повседневную деятельность оказывают значительное влияние сложная экономическая и политическая ситуация, недостаток информации о возможностях для проектов и о возможностях финансирования и т.д.

Несмотря на различные рынки в каждой из этих стран, результаты обзора показывают некоторые общие черты, которыми характеризуются эти четыре страны и страны Вышеградской группы (которые рассматривались в обзоре 1995 г.). Во всех четырех странах рынок весьма молод и подавляющее большинство компаний основано после 1990 г. Эти компании как правило невелики: более половины компаний в Словении и Хорватии имеют менее 6 постоянных сотрудников; в то время как к малым предприятиям относятся 38% компаний в Болгарии и 42% в Румынии (что показывает тенденцию к созданию более крупных, государственных компаний в последних двух странах). В секторе экологического бизнеса всех стран процесс приватизации прошел весьма быстро. Почти две трети всех опрошенных компаний относятся к частным, хотя по этому показателю они значительно уступают странам Вышеградской группы (где к частному сектору относятся 85 процентов компаний).

Таблица 5. Характеристика компаний

Показатель	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения
Количество опрошенных компаний	68	141	122	121
Размер (% компаний, где занято менее 6 постоянных сотрудников)	38	53	42	57
Форма собственности (% полностью частных компаний)	54	81	68	57
Возраст компаний (% компаний, основанных после 1990 г.)	60	56	69	52

Источник: Автор

Валовой доход компаний

Для определения расходов на охрану окружающей среды, у компаний попросили предоставить данные по их годовому доходу от деятельности, связанной с охраной окружающей среды. Не все компании хотели предоставлять информацию о своих доходах, а некоторым из них было сложно вычлнить из своего годового дохода, ту его часть, которая связана только с охраной окружающей среды. Опрошенные предприятия (особенно в Болгарии и Румынии) не хотели раскрывать свои доходы (это было связано с налоговыми соображениями, промышленными секретами и культурным контекстом).

Общий годовой оборот 337 компаний, которые представили эти данные, составил примерно 247 миллионов долларов. Экологические предприятия Хорватии и Словении показали наиболее высокий оборот от деятельности, связанной с охраной окружающей среды (это связано не только с более высокими расходами этих стран на охрану окружающей среды, но и с большим количеством предприятий, предоставивших финансовые данные).

Таблица 6. **Общий годовой оборот от деятельности, связанной с охраной окружающей среды за 1995 г.¹**

Общий годовой оборот (долларов США)	Болгария (42)	Хорватия (118)	Румыния (82)	Словения (95)
< 25 000	22%	18%	37%	21%
25 000-100 000	37%	29%	22%	13%
101 000-250 000	17%	12%	12%	20%
251 000-500 000	5%	10%	15%	10%
501 000-1 000 000	6%	10%	4%	13%
>1 000 000	13%	21%	10%	23%
Общий годовой оборот опрошенных компаний²	23 млн.	99 млн.	38 млн.	87 млн.

1. Цифры в скобках показывают число компаний, предоставивших данные

2. Расчет общего годового оборота: Средняя величина общих поступлений рассчитывалась умножением числа компаний в данном диапазоне на средний долларовый эквивалент диапазона. Для первого диапазона использовали величину в 20 тыс. долларов.

Источник: Автор

Кроме того, у компаний была запрошена информация о доходах от деятельности в отдельных областях (например, технические услуги, экологические технологии, тестирование/мониторинг) и с разбивкой по секторам (воздух, вода и стоки, энергия).

В среднем для четырех рассматриваемых стран по информации компаний 28 % их годового оборота связаны с экологическими технологиями, а 47% - с техническими услугами (включая инженерные разработки, строительство, планирование и общие консультации). 13% оборота связаны с тестированием и мониторингом.

Таблица 7. **Источники поступлений с разбивкой по видам деятельности, связанной с охраной окружающей среды за 1995 г.¹**

Деятельность	Болгария (42)	Хорватия (118)	Румыния (82)	Словения (95)
Технические услуги	46%	51%	50%	40%
Экологические технологии	33%	30%	26%	26%
Тестирование/мониторинг	11%	14%	10%	15%
Другие	10%	5%	14%	19%

1. Цифры в скобках показывают число компаний, предоставивших данные

Источник: Автор

Отвечая на вопрос о доходе, связанном с деятельностью для различных секторов охраны окружающей среды, компании сообщили, что 36% их годового дохода связаны с проектами в области водного хозяйства и очистки стоков (это связано с низкой долей очищаемых канализационных стоков в этих странах). Деятельность, связанная с переработкой отходов, принесла 29% годового дохода, а деятельность, связанная с охраной атмосферы и энергией - 10%. Эта ситуация постоянно изменяется в связи с динамичным характером рынка и с меняющимися природоохранными приоритетами правительств. Поэтому приведенные цифры представляют собой лишь "моментальный снимок" рынка рассматриваемых стран.

Таблица 8. **Источники поступлений по секторам охраны окружающей среды (в процентах от общих поступлений от экологической деятельности, 1995 г.)¹**

Сектор	Болгария (42)	Хорватия (118)	Румыния (82)	Словения (95)
Вода и сточные воды	39%	29%	46%	30%
Отходы	25%	40%	19%	30%
Воздух	8%	7%	13%	9%
Энергия	8%	7%	12%	7%
Другие (не связанные с конкретными секторами)	20%	17%	10%	24%

1. Цифры в скобках показывают число компаний, предоставивших данные

Источник: Автор

Сотрудничество с зарубежными партнерами

Деловое сотрудничество местных и зарубежных компаний и создание совместных предприятий выгодно для обеих сторон, поскольку местные компании лучше знакомы с условиями и правилами местных рынков, а зарубежные компании более опытны в области маркетинга и менеджмента и обладают большим доступом к финансовым ресурсам и современным технологиям. Более того, успешно действующие совместные предприятия обеспечивают более быстрое развитие экологического рынка и укрепляют потенциал для разрешения местных экологических проблем.

Как показывают результаты обзора, сотрудничество местных и зарубежных компаний развито довольно слабо - лишь 9% опрошенных компаний имеют зарубежных партнеров. Наиболее высокая доля совместных предприятий отмечается в Хорватии и Словении (14 и 13%, соответственно), в то время как в Румынии эта доля составляет лишь около десяти процентов. Наиболее низкая доля совместных предприятий отмечается в Болгарии (лишь семь процентов). Возможно, это является отражением крайне сложной экономической ситуации в этой стране, что препятствует крупным зарубежным инвестициям.

В Хорватии и Словении большинство зарубежных партнеров представляют Австрию, Германию и США. В Румынии партнерами по совместным предприятиям являются компании из Германии, Франции и США, а в Болгарии зарубежные партнеры представлены компаниями из Австрии и Германии.

Таблица 9. Три крупнейших партнера по совместным предприятиям и владение иностранными языками

	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения
Совместные предприятия	7	14	11	13
Страна-партнер	Австрия Германия США	Германия США Австрия	Франция Германия США	Австрия Германия Хорватия
Три наиболее используемых иностранных языка	Русский (80%) Английский (73%) Немецкий (30%)	Английский (82%) Немецкий (62%) Итальянский (18%)	Английский (80%) Французский (68%) Немецкий (34%)	Английский (88%) Хорватский (84%) Немецкий (71%)

Источник: Автор

Успешной работе совместных предприятий могут мешать языковые барьеры. Поэтому представителей предприятий попросили указать иностранные языки, которыми они владеют. Двумя наиболее распространенными иностранными языками, которыми владеют в рассматриваемых странах, являются английский и немецкий. 80 процентов отметили, что они владеют английским, немецким владеют 50 процентов. В целом похоже, что проблема языкового барьера серьезным препятствием для развития бизнеса не является.

Доходы из зарубежных источников

Из-за сравнительно небольшого экологического рынка и недостаточно развитого экологического бизнеса рассматриваемых стран лишь немногие компании активно занимаются экспортом экологических технологий и услуг. Почти 60% компаний отметили, что они не получают дохода из зарубежных источников, а 16% указали лишь на незначительные поступления из зарубежных источников (менее 10 процентов поступлений). Лишь чуть больше 18% компаний получают из зарубежных источников от 10 до 50% дохода и менее 6% компаний получают значительную часть своего дохода от экспорта товаров и услуг.

Более крупные компании и фирмы, имеющие зарубежных партнеров, отметили в среднем больший доход из зарубежных источников чем другие. Возможно, это указывает на то, что совместные предприятия открывают большие возможности для бизнеса и для получения прибыли из-за рубежа. Если сравнивать все четыре страны, то наиболее активны на зарубежных рынках Хорватия и Словения. Низкая доля зарубежной деятельности в Болгарии и Румынии может объясняться тяжелой экономической ситуацией в этих странах.

Таблица 10. Доходы из зарубежных источников (1995 и 1996 гг.)

Процент дохода из зарубежных источников	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
0%	66%	50%	72%	54%	60%
<10%	8%	18%	17%	23%	16%
10-50%	18%	21%	10%	20%	18%
>50%	8%	11%	1%	3%	6%

Источник: Автор

Деловые возможности: информационные каналы

Основные источники информации о возможностях для бизнеса

Информация о возможностях для бизнеса существенно важна для экологической индустрии восточной Европы. Поэтому опрашиваемым задавали вопрос об относительной важности используемых ими в настоящее время источников деловой информации. Как правило опрошенные профессионалы не имели представления о каком-либо центральном учреждении/организации, которые бы занимались сбором информации о деловых возможностях в секторе экологического бизнеса. Кроме того, большинство стран все еще находятся в процессе создания "прозрачных" процедур торгов. В результате, в среднем во всех рассматриваемых странах в качестве наиболее полезных информационных каналов были указаны *личные и профессиональные контакты и периодическая печать*, за ними следуют *министерства охраны окружающей среды, торговые выставки и ярмарки и экологические издания*. Торгово-промышленные палаты и профессиональные ассоциации в качестве существенно значимых источников информации не рассматривались, что указывает на малый приоритет экологического бизнеса для торгово-промышленных палат и на то, что профессиональные ассоциации находятся лишь на ранней стадии своего развития.

Таблица 11. **Деловые возможности: информационные каналы**

Источник информации	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Личные контакты	94%	97%	93%	96%	95%
Периодическая печать	65%	56%	63%	61%	61%
Министерство Охраны Окружающей Среды	60%	56%	55%	70%	60%
Торговые выставки и ярмарки	59%	68%	52%	61%	60%
Экологические издания	66%	63%	57%	49%	59%
Почта	46%	41%	69%	57%	53%
Участие в конференциях	65%	46%	42%	57%	52%
Местные органы власти	35%	55%	54%	54%	50%
Деловые издания	40%	43%	38%	36%	40%
Торгово-промышленная палата	15%	42%	35%	43%	34%
Профессиональные ассоциации	22%	40%	43%	36%	35%
Международные ассоциации	34%	23%	25%	31%	28%
Рассылка факсов	16%	18%	51%	26%	28%
Университеты/Академия Наук	30%	26%	33%	24%	28%
Министерство Экономики/Торговли	13%	28%	26%	29%	24%
Эл. почта	10%	8%	7%	20%	11%
Коммерческие банки	6%	7%	12%	7%	8%

Источник: Автор

Основные издания

К нашему удивлению, не имеется какого-либо одного делового или экологического издания, которое бы читало большинство респондентов. Обзор позволил выявить основные экологические и деловые издания, которые читают профессионалы в области охраны окружающей среды (см. Табл. 12).

Таблица 12. **Основные экологические или деловые публикации и круг их читателей**

Болгария	Хорватия	Румыния	Словения
Pari, (19%)	Gospodarstvo i okolis, (38%)	Capital, (34%)	Gospodarski vestnik, (36%)
Kesh, (9%)	Okolis, (21%)	Tribuna Economica, (13%)	Uradni list RS, (19%)
Bulgarian Business, (6%)	Hrvatske vode, (16%)	Mediul Inconjurator, (11%)	Okolje, (16%)
Capital, (6%)	Banka, (16%)	Bursa, (7%)	Gospodarjenje z odpadki, (13%)
Eco, (6%)	Zubor, (10%)	Protectia Mediului, (7%)	Manager, (9%)

Источник: Автор

Основные профессиональные ассоциации

Хотя личные контакты считаются наиболее важным источником информации о деловых возможностях, лишь треть опрошенных экологических бизнесменов принадлежат к каким-либо профессиональным ассоциациям. Однако, региональная кооперация ограничена и не имеется каких-либо профессиональных ассоциаций, которые не ограничивались бы территорией отдельных стран. Более четверти респондентов из Словении указали, что они являются членами Торгово-промышленной палаты. Большинство экологических ассоциаций занимаются весьма узкими научными вопросами и поэтому респондентами указано значительное число различных ассоциаций. Этим же обстоятельством можно объяснить относительно низкое членство в ассоциациях, отмеченное респондентами из других стран (только лишь одна десятая часть принадлежит к профессиональным ассоциациям).

Таблица 13. Основные профессиональные ассоциации и членство в них

Болгария	Хорватия	Румыния	Словения
Болгарская Ассоциация Водоснабжения и Канализации, (9%)	Хорватское Общество Контроля Загрязнения Воды, (10%)	Ассоциация Частных Экологических Компаний, (10%)	Торгово-промышленная палата, (28%)
Ресурсная ассоциация Феникс отделение отходов, (4%)	Хорватская Ассоциация Экспертов Энергетиков, (4%)	Ассоциация Инженеров, (6%)	Ассоциация Охраны Вод, (5%)
ВІЕА -- Общее Строительство, (4%)	Ассоциация Вторичной Переработки, (4%)	Ассоциация Гидрогеологов, (3%)	ІАН (Международная Ассоциация по Гидрогеологии), (3%)
Ассоциация Качества Воды, (4%)		Ассоциация Инженеров Экологов, (3%)	Ассоциация Ландшафтных Архитекторов и Градостроителей, (3%)
		Румынское Химическое Общество, (3%)	Экологическая Ассоциация Словении, (3%)

Источник: Автор

Посещение конференций

Значительное число бизнесменов посещают экологические конференции, торговые выставки и ярмарки с целью получения дополнительной информации о возможностях для бизнеса. В большинстве этих стран более 50 процентов компаний участвуют ежегодно более чем в 2 конференциях для повышения квалификации, установления контактов и продвижения на рынок своих товаров и услуг. Похоже однако, что профессионалы экологического бизнеса из Румынии и Словении более активно участвуют в конференциях, чем их коллеги из Болгарии и Хорватии.

Таблица 14. Ежегодное участие в экологических конференциях

Экологические конференции (за последние 12 месяцев)	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения
ни одной	10%	17%	10%	14%
1-2	43%	42%	35%	29%
3-5	33%	35%	33%	36%
более 5	14%	6%	22%	21%

Источник: Автор

В своих ответах на вопрос о цели посещения конференций, респонденты подчеркивали важность личных встреч и возможности для установления контактов. 71 процент из них отметили респондентов отметили, что встречаются на конференциях своих коллег в аналогичных профессиональных областях. Две трети респондентов отметили, что на конференциях и встречах они узнают о новых возможностях для проектов, а 60 процентов указали, что их участие объясняется поиском потенциальных партнеров, 59 процентов полагают, что это повышает рыночный потенциал их фирм, в то время как желание повысить свою квалификацию отметили лишь 57 процентов.

Таблица 15. Цели посещения конференций

Цель посещения	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Встретить коллег, действующих в той же области	70%	69%	75%	68%	71%
Узнать о новых возможностях для проектов	72%	66%	74%	57%	67%
Найти потенциальных партнеров	72%	56%	59%	53%	60%
Для маркетинга продукции фирмы	48%	56%	43%	26%	59%
Для участия в профессиональной подготовке	44%	55%	68%	63%	57%
Для участия в качестве докладчика	35%	32%	61%	44%	43%

Источник: Автор

Потребность в информации и подготовке персонала

Спрос на информацию

Предприятия стран ЦВЕ страдают от недостатка информации. Чтобы добиться успеха на экологическом рынке, компаниям необходимо лучше ориентироваться в финансовых и законодательных ограничениях. В большинстве рассматриваемых стран компании активно используют для получения информации свои личные контакты с различными правительственными ведомствами и местными органами власти. Процессы конкурсных государственных закупок находятся лишь на ранних стадиях развития (за исключением

Словении), в настоящее время еще не создано четкого процесса проведения конкурсных торгов.

Для того, чтобы уточнить информационные потребности, компаниям был задан вопрос, насколько важными, по их мнению, являются приведенные ниже информационные ресурсы.

Таблица 16. Ранжирование важности экологической информации в отдельных странах

Информация ¹	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Национальное природоохранное законодательство	3,5	3,6	3,2	3,7	3,5
Информация о потенциальных партнерах в стране	3,3	3,7	3,1	3,1	3,3
Экологические проблемы страны	3,4	3,3	2,9	3,4	3,2
Новые экологические технологии	3,2	3,2	2,9	3,3	3,2
Источники финансирования для проектов	3,3	3,2	2,6	3,4	3,1
Национальные тендеры для проектов	3,2	3,0	2,9	3,4	3,1
Промышленные стандарты качества окружающей среды (например, ISO 14000, EMAS)	3,3	3,1	2,8	2,8	3,0
Природоохранное законодательство ЕС	3,0	3,1	2,6	3,3	3,0
Практика экологически эффективного и более чистого производства	3,3	3,1	2,4	2,9	2,9
Объявления о конференциях или торговых ярмарках в стране	2,9	2,8	2,7	3,1	2,9
Требования к сертификации профессионалов в области охраны окружающей среды	3,0	3,0	2,5	2,8	2,8
Информация о международных партнерах	3,0	2,9	2,5	2,8	2,8
Контактная информация правительственных агентств	2,8	2,7	2,3	2,6	2,6
Международные экологические проблемы	3,0	2,4	2,2	2,7	2,6
Объявления о международных конференциях или торговых ярмарках	2,7	2,5	2,1	2,8	2,5
Международные тендеры для проектов	2,6	2,3	2,1	2,8	2,4

1. Для ранжирования информационных потребностей использовалась следующая шкала: 4 = очень важно; 3 = важно;

2 = относительно важно; 1 = не важно.

Источник: Автор

Вполне естественно, что высокий рейтинг был присвоен информации о природоохранном законодательстве, так как *природоохранное законодательство* определяет спрос на экологические технологии и услуги. Весьма важной считается также и информация о *потенциальных партнерах в стране* для осуществления совместных проектов и обмена

опытом. Высокоприоритетной считается также информация об *экологических проблемах страны* и о *новых экологических технологиях*, за ней по степени важности следует *информация об источниках финансирования для проектов* и о *национальных тендерах* на проекты.

Информация о возможностях для бизнеса за рубежом, о международных конференциях и партнерах представляет лишь ограниченный интерес. Информацию о методах более чистого производства также сочли относительно несущественной, что можно объяснить общим недостатком информации по этому вопросу. Информация о природоохранном законодательстве ЕС получила высокий рейтинг главным образом в Словении, поскольку Словения считается одним из следующих кандидатов на присоединение к ЕС.

Предпочтительные информационные каналы и готовность платить за информацию

Для выявления наиболее эффективных средств предоставления информации местным профессионалам экологического бизнеса был задан вопрос о том, какой рейтинг они присваивают нынешним каналам распространения информации.

Наиболее эффективным средством распространения информации опрошенные компании считают *периодический информационный бюллетень*, который рассылается профессионалам экологического бизнеса (содержащий постоянно обновляемую информацию о возможностях для проектов, о финансировании проектов, о развитии природоохранного законодательства). Важным каналом для распространения экологической информации считаются также *конференции*, организованные для обсуждения конкретных экологических проблем. Третьим предпочтительным вариантом является печатное издание *Справочника по Экологическому Бизнесу*. Некоторые респонденты предлагали включить в такой справочник и конкретную информацию о рынках. Кроме того, в качестве целесообразного варианта распространения информации в сообществе экологического бизнеса предлагалась организация информационно-аналитической службы и рабочие встречи потенциальных партнеров.

Некоторые респонденты из Болгарии и Румынии также отметили необходимость в создании ассоциаций экологического бизнеса, которые могли бы лоббировать интересы сектора экологического бизнеса в правительственных ведомствах, региональных органах власти и в муниципалитетах.

Кроме того, у компаний спрашивали, готовы ли они платить за "информационную продукцию". Почти половина компаний сообщили, что они готовы платить за большую часть "информационной продукции", если цены будут разумными, а получаемая ими информация полезной.

Таблица 17. Предпочтительные каналы получения информации и готовность платить (проценты)

Информационный канал ¹	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Периодический информационный бюллетень	3,2 (51%)	3,0 (65%)	2,8 (46%)	2,8 (48%)	3,0 (53%)
Конференции для обсуждения конкретных экологических проблем	3,2 (47%)	2,9 (57%)	2,4 (21%)	3,1 (33%)	2,9 (40%)
Справочник по Экологическому Бизнесу (печатное издание)	2,8 (46%)	2,7 (54%)	3,1 (54%)	2,8 (36%)	2,8 (47%)
Информационно-аналитическая служба, предоставляющая специальную информацию	3,0 (67%)	2,6 (47%)	2,5 (32%)	2,7 (40%)	2,7 (47%)
Рабочие встречи потенциальных партнеров (западные партнеры, чиновники природоохранных ведомств, НПО)	3,0 (37%)	2,8 (46%)	2,1 (19%)	2,8 (41%)	2,6 (36%)
Справочник по Экологическому Бизнесу (компакт-диск)	2,2 (48%)	2,7 (50%)	2,7 (56%)	2,8 (40%)	2,6 (49%)
Местный бизнес-координатор, организующий встречи, контакты и семинары	2,7 (24%)	2,9 (54%)	1,8 (16%)	2,5 (12%)	2,4 (27%)
Компьютерная база данных по информационным ресурсам, доступным в Интернет	2,5 (33%)	2,6 (42%)	2,0 (32%)	2,8 (40%)	2,4 (37%)
Служба рассылки факсов	2,1 (14%)	2,4 (35%)	2,8 (32%)	2,3 (15%)	2,4 (24%)

1. Для оценки информационных каналов использовалась следующая шкала: 4 = очень полезно; 3 = полезно; 2 = относительно полезно; 1 = бесполезно. Цифры в скобках - процент респондентов, которые готовы платить за соответствующие услуги.

Источник: Автор

Спрос на профессиональную подготовку

Поскольку экологический сектор продолжает развиваться быстрыми темпами и структура бизнеса также быстро меняется, профессиональная подготовка становится все более важной. Для успешного развития бизнеса необходим не только опыт работы в определенном секторе охраны окружающей среды, но и понимание финансовых аспектов, знакомство со структурой регулирования и квалификация в области управления проектами. Для определения предпочтений этих компаний, респондентам был задан вопрос об относительной важности профессиональной подготовки в различных областях для их повседневной деятельности. Аналогично ситуации с информационными потребностями, все рассматриваемые страны указали на высокую целесообразность подготовки в области *природоохранного законодательства и политики*, за этими вопросами следующими по значимости идут подготовка в области *оценки воздействия на окружающую среду и финансирования природоохранных проектов*. Респонденты также считают важной подготовку в областях экономических аспектов охраны окружающей среды, управления охраной окружающей среды и в области экологического аудита.

Таблица 18. Ранжирование тематики профессиональной подготовки в различных странах

Тематика профессиональной подготовки ¹	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Природоохранное законодательство и политика	3,2	3,2	2,4	3,2	3,0
Оценка воздействия на окружающую среду	2,8	3,0	3,0	3,2	3,0
Финансирование инвестиций в охрану окружающей среды	2,9	3,0	2,3	3,0	2,8
Экономические аспекты охраны окружающей среды	2,7	2,7	2,7	3,0	2,8
Управление охраной окружающей среды	3,0	2,7	2,4	2,9	2,8
Экологический аудит	2,6	2,6	2,5	2,8	2,6
Экосистемы и их устойчивость	2,5	3,1	2,3	2,6	2,6
Управление проектами	2,7	2,8	2,2	2,7	2,6
Оценка экологического риска	2,6	2,8	2,3	2,7	2,6
Стратегическое планирование	2,6	2,6	2,3	2,8	2,5
Интегрированный контроль твердых отходов	2,3	2,9	2,1	2,5	2,4
Ранжирование объектов с опасными отходами	2,3	2,6	2,2	2,6	2,4
GIS (Географические информационные системы)	2,1	2,3	2,1	2,5	2,3

1. Для ранжирования использовалась следующая шкала: 4 = очень полезно; 3 = полезно; 2 = относительно полезно; 1 = бесполезно.

Источник: Автор

Помощь и препятствия для развития бизнеса

Источники помощи

Для того, чтобы составить впечатление о важности отдельных институтов для развития экологического бизнеса, компаниям был задан вопрос о важности следующих институтов для развития их бизнеса.

Как и предполагалось, в большинстве рассматриваемых стран важными считаются *правительственные институты* и *деловые или промышленные ассоциации*, следующими шли *финансовые институты*. При этом, однако, мало внимания уделялось международным организациям и профессиональным институтам подготовки персонала.

Представители сектора экологического бизнеса Болгарии и Словении полагают, что для них весьма важна информация из государственных институтов, в то время как в Хорватии (и особенно в Румынии) правительственным институтам уделяется мало внимания. В Болгарии, Хорватии и Словении важную роль играют деловые/промышленные ассоциации и финансовые институты.

Таблица 19. Помощь для развития бизнеса

	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Правительство	67%	49%	26%	65%	52%
Деловые или промышленные ассоциации	52%	64%	31%	42%	47%
Финансовые институты	62%	56%	19%	43%	45%
НИИ или академические институты	50%	44%	23%	44%	40%
Институты профессиональной подготовки	30%	38%	30%	43%	35%
Международные организации	48%	34%	13%	41%	34%

Источник: Автор

Препятствия для развития

По оценке респондентов, наиболее важным фактором, который сдерживает дальнейшее развитие бизнеса, является *доступ к кредитам и финансированию*. Фактически это отражает нынешнюю ситуацию на финансовом рынке. Коммерческие кредиты получить сложно и даже если бизнес развивается успешно, предприятиям приходится платить крайне высокие проценты. Значительными препятствиями для развития бизнеса считается также *налоговое законодательство (включая правовое регулирование и требования к регистрации)*, но важность этого фактора в разных странах различна. За исключением Словении в качестве значительных препятствий для развития бизнеса рассматривали также, *общий доступ к информации и спрос на рынке*.

Хотя природоохранное законодательство и контроль за его соблюдением в рассматриваемых странах весьма слабы, эти факторы не считаются значительными препятствиями для развития бизнеса. Это довольно любопытно, поскольку может отражать недостаточное понимание того, насколько сильно экологический сектор зависит от природоохранного законодательства и контроля за его соблюдением. Большинство этих стран являются ассоциированными членами ЕС и в конечном итоге их природоохранное законодательство должно будет соответствовать стандартам ЕС. В большинстве случаев это означает более жесткие стандарты и более строгий контроль за их соблюдением. Предполагается, однако, что в течение ближайших нескольких лет этот фактор окажет существенное влияние на экологический рынок.

Большинство респондентов воспринимает зарубежную конкуренцию на экологическом рынке как несущественное препятствие для развития бизнеса.

По большей части экологические фирмы не могут предпринять каких-либо шагов для преодоления этих препятствий. Большинство из отмеченных в обзоре препятствий относятся к компетенции правительств, которые могут ввести в действие инструменты и стимулы для стимулирования экологических предприятий. Прежде всего это относится к усилению контроля за соблюдением природоохранного законодательства, улучшению налогового законодательства и к облегчению для этих предприятий доступа к источникам финансирования. Эти меры сыграют основную роль в устранении барьеров, которые мешают развитию сектора экологического бизнеса.

Таблица 20. Препятствия для развития бизнеса

	Болгария	Хорватия	Румыния	Словения	В среднем
Доступ к кредитам и финансированию	67%	77%	62%	64%	68%
Налоговое законодательство	66%	59%	33%	39%	49%
Правовое регулирование и требования к регистрации	49%	33%	70%	33%	46%
Общий доступ к информации	54%	47%	55%	34%	47%
Рыночный спрос на товары и услуги	54%	55%	48%	24%	45%
Природоохранное законодательство	45%	42%	39%	49%	44%
Зарубежная конкуренция	33%	22%	16%	15%	22%

Источник: Автор

Исполнительное резюме

В период с октября 1996 г. по февраль 1997 г. Региональный Экологический Центр для Центральной и Восточной Европы (РЭЦ) проводил обзор состояния сектора экологического бизнеса в Болгарии, Хорватии, Румынии и Словении. Этот обзор является составной частью программы РЭЦ по исследованию состояния сектора экологического бизнеса в странах центральной и восточной Европы, которая началась в 1995 г. Первый обзор предприятий экологических товаров и услуг проводился в 1995 г. в странах Вышеградской группы (Чешская Республика, Венгрия, Польша и Словакия).

Основные цели этих исследований - описать состояние сектора экологического бизнеса и дать обзор экологических рынков. Вспомогательная задача - оценить потребности в информации и подготовке персонала и выявить препятствия, которые мешают развитию сектора экологического бизнеса.

В обзоре использовали главным образом данные официального опроса старших менеджеров экологических фирм. Стремилась обеспечить возможно более широкий географический охват, возможно большее разнообразие размеров фирм, форм собственности, величины доходов и областей деятельности. Оценки показывают, что экологический сектор этих стран включает около 700 компаний, поставляющих экологические технологии и услуги. Из них для обзора отобрали примерно 450 предприятий. В каждой стране провели опрос от 70 до 140 экологических предприятий.

На развитие экологического бизнеса принципиально важное влияние оказывают такие факторы как деятельность правительства в области охраны окружающей среды, всесторонняя политика охраны окружающей среды и природоохранное законодательство, эффективные экономические механизмы, стимулы для государственных и частных инвестиций в охрану окружающей среды, правоохранительный потенциал для контроля за соблюдением природоохранного законодательства и общие условия для предпринимательства.

Правительства разных стран уделяют различное внимание мерам охраны окружающей среды. Наиболее высокий приоритет вопросы охраны окружающей среды имеют в Словении, в то время как в Хорватии, похоже, этому уделяют меньше всего внимания. Относительно

медленные темпы политического и экономического развития Хорватии во многом объясняются недавно закончившейся войной. Правительства Болгарии и Румынии проявляют серьезное внимание к вопросам охраны окружающей среды, но их практические действия во многом сдерживаются из-за сложных экономических условий.

В каждой из рассматриваемых стран принят "общий" или "рамочный" закон об охране окружающей среды и детализированное природоохранное законодательство (т.е. регулирующие акты по воздуху, воде и по контролю отходов). Эффективность и результативность регулирования, однако, в различных странах отличаются. Болгария приняла Закон об Охране Окружающей Среды в 1991 г., за ним последовал Закон об Охране Окружающей Среды Словении (1993 г.). В Хорватии и Румынии законы об охране окружающей среды были приняты в 1994 г. и в 1995 г., соответственно. Эти рамочные законы об охране окружающей среды и последующие дополнения основаны на таких принципах как "загрязнитель платит" и принципе превентивности, они предусматривают свободный доступ к экологической информации и участие общественности.

Реализация природоохранной политики основывается главным образом на сборах и штрафах, величина которых в настоящее время слишком мала, чтобы они были эффективным стимулом для инвестиций в охрану окружающей среды. Уровень контроля за соблюдением природоохранного законодательства во всех этих странах по-прежнему неадекватен, поскольку большинство ответственных органов (например, экологические инспекции), либо имеют недостаточный штат сотрудников, либо не имеют необходимого оборудования и подготовленного персонала для обеспечения соблюдения природоохранного законодательства.

Общие расходы этих четырех стран (включая расходы государственного и частного секторов) превысили в 1995 г. 600 миллионов долларов. Предполагается, что номинальная величина расходов на охрану окружающей среды будет ежегодно расти с темпами от 6 до 10%. В настоящее время основными источниками финансирования природоохранных проектов являются государственный бюджет (включая государственные фонды охраны окружающей среды, которые уже действуют в Болгарии и Словении), бюджеты муниципалитетов и собственные средства инвесторов. В будущем в структуре финансирования охраны окружающей среды ожидаются значительные перемены: предполагается, что возрастет роль частного сектора, а вклад государственного бюджета заметно сократится.

Основная часть расходов на охрану окружающей среды отводится на проекты, связанные с водой и сточными водами, на деятельность по контролю загрязнения воздуха и по контролю отходов. Государство выделяет средства в первую очередь на строительство станций очистки стоков и канализационных систем и во вторую очередь на охрану воздуха и контроль отходов (на две последние статьи расходов большую часть средств выделяют промышленные предприятия и муниципалитеты).

Размеры экологического рынка и степень развития сектора экологического бизнеса различны в каждой отдельно взятой стране, это зависит от прогресса, достигнутого в переходе к рыночной экономике и от масштабов приватизации. В Хорватии приватизирован 81 процент компаний, в Румынии - 68%, в Словении - 57%, а в Болгарии - 54%.

Тем не менее, у всех этих стран есть несколько общих черт. Во всех этих странах экологический рынок относительно молод, поскольку и законодательство, и сами предприятия были созданы только после 1990 г. В 1995 г. общие годовые доходы рассматриваемых предприятий от продажи экологических товаров и услуг превысили 240 миллионов долларов. Годовой оборот экологических предприятий Хорватии и Словении составил, соответственно, 99 и 87 миллионов долларов. Во всех этих странах наиболее

высокие доходы были получены от технических услуг (47%), на втором месте была продажа экологических технологий (29%), а на третьем - деятельность по тестированию и мониторингу (13%). Фирмы Хорватии больше специализируются на технических услугах (51%), а фирмы Болгарии уделяют больше внимания экологическим технологиям (33%).

36 процентов экологических предприятий занимаются вопросами, связанными с водой и сточными водами, 29 процентов занимаются вопросами контроля отходов, 9 процентов предприятий занимаются вопросами, связанными с контролем загрязнения воздуха и энергией. 17 процентов рынка приходится на производственную безопасность и борьбу с шумом, оценку воздействия на окружающую среду, управление охраной окружающей среды, очистку почв и земли.

В Хорватии 14 процентов экологических предприятий образовали совместные предприятия с зарубежными партнерами. Это наиболее высокий уровень кооперации в исследуемом регионе, в Болгарии эта величина составляет лишь 7 процентов. Зарубежные партнеры представлены главным образом компаниями Австрии, Германии и США.

Во всех странах ощущается недостаток в эффективных официальных каналах для распространения информации о возможностях для проектов. В основном эта информация распространяется при помощи личных и профессиональных контактов, прессы, министерств охраны окружающей среды, экологических торговых ярмарок и специализированных экологических изданий. Профессиональные ассоциации (такие как Торгово-промышленные палаты, Академии Наук и т.д.) не считаются важными информационными каналами или эффективными группами лоббирования интересов сектора экологического бизнеса.

Профессионалы экологического бизнеса проявили высокий интерес к информации о национальном природоохранном законодательстве, партнерах внутри страны, национальных экологических проблемах, новых экологических технологиях, источниках финансирования для проектов и о национальных тендерах. В то же время, интерес к подобной информации о зарубежных рынках был невелик. Это типично для любого сектора бизнеса на ранних стадиях развития.

Большинство профессионалов экологического бизнеса полагают, что наилучшим вариантом для заполнения этого информационного вакуума мог бы стать регулярный информационный бюллетень, содержащий своевременную информацию о возможностях для проектов, технологиях и источниках финансирования. Среди других вариантов назывались специализированные конференции, посвященные общим экологическим проблемам и возможностям для проектов, а также справочник по предприятиям экологического бизнеса, содержащий соответствующую информацию о рынках.

По мере развития экологических рынков и постоянного изменения обстановки в мире бизнеса, важным инструментом для приспособления к этим изменяющимся условиям становится профессиональная подготовка. Особая необходимость в профессиональной подготовке ощущается в области природоохранного законодательства и политики охраны окружающей среды, в области оценки воздействия на окружающую среду, финансирования инвестиций в охрану окружающей среды, экономических аспектов охраны окружающей среды и управления охраной окружающей среды.

В качестве наиболее серьезных препятствий для развития бизнеса указывали доступ к кредитам и финансированию. С одной стороны, финансовые рынки (особенно в Румынии и Болгарии) все еще слабы, процентные ставки высоки, а банки неустойчивы. А с другой стороны, потенциальные инвесторы все еще воспринимают сектор экологического бизнеса как весьма рискованную сферу для капиталовложений. Банкам для финансирования проектов

требуются гарантии, такие как денежные или материальные активы и кроме того, банки рассчитывают на быструю прибыль, чего обычно не могут обеспечить молодые предприятия, даже несмотря на рост экологических рынков.

Вторым серьезным препятствием, с которым сталкиваются профессионалы экологического бизнеса, являются высокие налоги на предприятия. Среди других факторов, которые сдерживают развитие этого сектора называются: правовое регулирование и требования к регистрации, общий доступ к информации, спрос на рынке и природоохранное законодательство. Лишь 22 процента из них рассматривают зарубежную конкуренцию как препятствие для развития.

В большинстве стран более половины респондентов полагают, что правительство имеет больше возможностей для стимулирования развития этого сектора чем все остальные институты. В Болгарии 65 процентов предпринимателей отметили правительство как наиболее важный институт в этом отношении, в то время как в Румынии так считают лишь 26 процентов. Вторыми по значению институтами считаются деловые или промышленные ассоциации и финансовые институты. Научно-исследовательские или академические институты, международные организации и институты профессиональной подготовки рассматриваются как второстепенные по важности.

СЕКТОР ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РОСТА, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Кеннет Дж. Мацек

Введение

Вовлеченные стороны (например, международные доноры, национальные правительства) поддержали деятельность стран ЦВЕ, направленную на создание институционального потенциала, необходимого для стимулирования адекватных национальных инвестиций в охрану окружающей среды (НИ ООС). Эти усилия привели к развитию спроса на экологических рынках в отдельных странах региона. Однако, по мере успеха этих усилий, существенно важным становится развитие адекватного местного предложения требуемых экологических товаров и услуг для: (i) максимальной эффективности этих национальных инвестиций, (ii) ликвидации последствий нанесенного в прошлом ущерба окружающей среде; (iii) содействия устойчивому развитию в будущем.

Вовлеченные стороны (включая и финансовые институты) могут обеспечить максимальную эффективность НИ ООС за счет стимулирования эффективного развития местного сектора экологического бизнеса, который сможет предложить широкий ассортимент малозатратных решений для разрешения экологических проблем. Таким образом, от вовлеченных сторон может потребоваться переориентировать свои усилия в ряде стран с увеличения уровня НИ ООС (что создает спрос на экологические товары и услуги) на повышение эффективности этих инвестиций (за счет создания адекватного предложения требуемых экологических товаров и услуг).

Развитие эффективного предложения малозатратных технических решений для разрешения экологических проблем страны - это критически важный этап процесса развития, который приводит к возникновению национального сектора экологического бизнеса. Этот процесс развития имеет ряд общих черт для стран с рыночной экономикой (включая и общие характерные препятствия для эффективного его развития). Таким образом, может оказаться полезным рассмотреть этот процесс в общих чертах и определить, на каком его этапе находятся в настоящее время страны центральной и восточной Европы. Такой анализ позволит вовлеченным сторонам сосредоточить свое внимание на наиболее целесообразных формах помощи для эффективного развития предложения экологических товаров и услуг в каждой отдельной стране. Затем вовлеченные стороны могут помочь национальным поставщикам экологических товаров и услуг в преодолении препятствий для эффективной разработки малозатратных экологических технических решений.

Необходимо рассмотреть следующие ключевые вопросы, связанные со степенью развития рынка, препятствиями для развития эффективного предложения и возможными решениями для преодоления этих препятствий:

- Каковы основные компоненты (и их последовательность) эффективного развития предложения в секторе экологического бизнеса стран с рыночной экономикой?
- Каковы препятствия для эффективного развития предложения и на какой стадии развития критически важно их преодолеть?
- Что могут сделать вовлеченные стороны для того, чтобы помочь национальным поставщикам экологических товаров и услуг предложить рынку широкий ассортимент малозатратных экологических решений?

Для ответа на эти вопросы автор намерен:

- a) представить модель эволюции обеих сторон сектора экологического бизнеса (т.е. *спрос = предложение*), под углом зрения создания НИ ООС и обеспечения их максимальной эффективности в условиях рыночной экономики;
- b) рассмотреть вопрос, на какой стадии развития могут находиться различные страны региона, чтобы вовлеченные стороны могли оптимально использовать различные виды помощи, которую они предоставляют этим странам;
- c) выявить препятствия для эффективного развития адекватного предложения широкого ассортимента экологических товаров и услуг в странах с переходной экономикой; и
- d) предложить ключевые направления для будущей деятельности заинтересованных сторон, которые имеют фундаментальное значение для развития требуемого уровня предложения малозатратных технических решений в странах ЦВЕ с переходной экономикой.

Для того, чтобы выявить все факторы, которые прямо или косвенно влияют на предложение экологических товаров и услуг, необходимо рассмотреть факторы, которые сдерживают развитие обеих сторон уравнения "спрос-предложение". Препятствия для развития сектора экологического бизнеса могут иметь внешнюю природу, а могут быть и внутренними, свойственными самим предприятиям, поставляющим экологические товары и услуги на рынок.

Среди внешних препятствий для развития сектора экологического бизнеса можно указать социальные, политические, экономические, правовые и институциональные факторы. Они непосредственно влияют на уровень национальных инвестиций в охрану окружающей среды и, соответственно, на *спрос* в уравнении экологического бизнеса. Внешние препятствия для развития этого сектора обычно влияют и на *предложение* в уравнении экологического бизнеса, а следовательно, опосредованно влияют и на эффективность НИ ООС.

Внутренние препятствия для развития связаны с недостаточным знанием рынка, недостаточным техническим и/или технологическим опытом, недостатком управленческого потенциала и ограниченными финансовыми ресурсами. Эти факторы обычно оказывают незначительное влияние (или вообще не оказывают никакого влияния) на уровень НИ ООС. Внутренние препятствия непосредственно влияют лишь на предложение в уравнении сектора экологического бизнеса и влияют на эффективность НИ ООС за счет ограничения ассортимента предлагаемых на национальном рынке малозатратных решений.

Развитие сектора экологического бизнеса: Модель

Спрос

Процесс эволюции экологических рынков в странах с переходной экономикой проходит те же стадии, что и подобный эволюционный процесс в западных странах с рыночной экономикой (имеются, правда, и несколько существенных отличий). Важнейшими фазами и основными компонентами развития этого процесса со стороны *спроса* являются следующие:

– ФАЗА I – ПОЛИТИКА:

обязательства правительства \Rightarrow природоохранная политика \Rightarrow
природоохранное законодательство (экономические механизмы) \Rightarrow

– ФАЗА II – ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ:

создание институционального потенциала \Rightarrow регулирующие акты и стандарты \Rightarrow
правоохранительная деятельность \Rightarrow

– ФАЗА III – ИНВЕСТИЦИИ:

национальные инвестиции в охрану окружающей среды \Rightarrow *спрос* на товары и услуги \Leftrightarrow *предложение*

Как показывает имеющийся опыт, основными внешними препятствиями для развития стороны спроса в уравнении сектора экологического бизнеса являются:

- Недостаточное внимание, уделяемое правительством охране окружающей среды
- Недостаточно развитые природоохранная политика и природоохранное законодательство
- Недостаточно эффективные экономические механизмы и стимулы для финансирования НИ ООС
- Неадекватное практическое применение мер регулирования и слабый потенциал правоохранительной деятельности в области охраны окружающей среды
- Недостаточный уровень участия частного сектора в НИ ООС.

Для любой экономики, основным фактором, определяющим уровень национальных инвестиций в охрану окружающей среды (т.е. *спрос* в уравнении сектора экологического бизнеса) будет формирование, реализация и практическое осуществление природоохранной политики правительства. Таким образом, на ранней стадии развития экологического рынка, вовлеченным сторонам целесообразно сосредоточить свою помощь в области разработки политики, создания институционального потенциала и вовлечения частного сектора в распределение НИ ООС.

Предложение

В странах с рыночной экономикой процесс развития *предложения* экологических товаров и услуг обычно включает следующие компоненты:

спрос на экологические товары и услуги \Leftrightarrow

определение потребностей рынка \Rightarrow
управленческие решения \Rightarrow
технические решения \Rightarrow
финансовые ресурсы \Rightarrow
ассортимент эффективных экологических решений
(*предложение*)

Как уже отмечалось ранее, наиболее важным фактором *количественной* эволюции предложения на экологические товары и услуги является рыночный *спрос*, который определяется внешними для предприятий факторами (например, политическими, экономическими, правовыми и институциональными аспектами политики правительства). С другой стороны, ряд внутренних факторов развития предприятий может создавать препятствия для качественного развития (эффективность, целесообразность) требуемого ассортимента малозатратных экологических решений (*предложение*).

В странах ЦВЕ наиболее развитое предложение на экологических рынках характерно для стран Вышеградской группы. Опыт этих стран может помочь в выявлении потенциальных препятствий для развития этого сектора во всем регионе. Анализ сектора экологического бизнеса этих стран позволяет установить определенные характеристики развития сектора экологических товаров и услуг в странах с переходной экономикой.

Во-первых, если политика правительства, природоохранные институты и национальные инвестиции в охрану окружающей среды стимулируют спрос на рынке, то сразу же возникает большое количество коммерческих экологических предприятий (как например в Польше, Чешской Республике и Венгрии). Во-вторых, как показывает структурный анализ развивающегося сектора экологических товаров и услуг, первоначально большая часть предприятий будет работать главным образом в сфере услуг. В этом секторе предложение обычно превышает спрос, конкуренция высока и очень редко встречаются крупные предприятия, которые контролировали бы значительную долю рынка. И наоборот, для сектора товаров часто будет характерно наличие устаревших технологий, лишь несколько альтернативных решений для удовлетворения потребностей заказчиков и ограниченная национальная производственная база. Скорее всего, эти два явления связаны с совместным действием ряда различных факторов.

В секторе экологических услуг стран ЦВЕ с переходной экономикой:

- имеется достаточное количество квалифицированных технических специалистов (например, инженеров, биологов, экологов, химиков и т.д.), по меньшей мере на ранних стадиях развития;
- препятствия для участия в бизнесе экологических услуг довольно незначительны и легко преодолимы;
- начальные финансовые ресурсы, требующиеся для выхода на рынок экологических услуг, обычно невелики и доступны для большинства предпринимателей; и

- технические решения, требующиеся на рынке, обычно являются вполне определенными (часто предписанными) и, следовательно, вполне понятными для потенциальных поставщиков.
- Что же касается сектора экологических товаров в странах с переходной экономикой:
- отечественные технологии часто не соответствуют современным требованиям, а информация о современных передовых технологических альтернативах может быть малодоступной (особенно на национальных языках);
- для выхода на рынок экологических товаров могут быть значительные препятствия (например, доступ к технологиям, капиталовложения и т.д.); и
- наиболее экономически эффективные технические решения, которые удовлетворяли бы потребности заказчиков, обычно не определены четко на рынке и не вполне очевидны для потенциальных поставщиков.

Оценка прогресса, достигнутого отдельными странами

Процесс развития экологического сектора в каждой из стран ЦВЕ с переходной экономикой соответствует различным этапам модели развития. Страны Вышеградской группы, например, в большинстве своем добились значительного уровня НИ ООС. Сектор экологических товаров и услуг этих стран как правило более развит по сравнению с другими странами ЦВЕ, хотя и между различными странами Вышеградской группы существуют существенные различия. В Польше, например, довольно высоки и уровень инвестиций в охрану окружающей среды и спрос на экологические товары и услуги. Однако, в Чешской Республике дальнейшее расширение НИ ООС сдерживается отсутствием эффективных экономических механизмов для финансирования этих инвестиций. До недавнего времени развитие сектора экологического бизнеса в Венгрии находилось в пределах политической фазы, пока правительство не предприняло значительных усилий по охране окружающей среды. Дальнейшему развитию сектора экологического бизнеса Словакии препятствует отсутствие эффективных экономических механизмов и слабый контроль за соблюдением действующего природоохранного законодательства.

В большинстве других стран ЦВЕ предложение экологических товаров и услуг еще менее развито, особенно если рассматривать роль частного сектора. Правительства все еще решают политические, законодательные и институциональные проблемы, которые создают инвестиции в охрану окружающей среды и стимулируют спрос на экологические товары и услуги. Предложение экологических товаров и услуг в России, Болгарии и Румынии менее развито чем в странах Вышеградской группы. Например, правительство Румынии лишь недавно приняло всестороннее рамочное законодательство по охране окружающей среды. Этот важный шаг позволит процессу развития в этой стране перейти в институциональную фазу, сектор экологических товаров и услуг в этой стране уже начал развиваться. В настоящее время предложение экологических товаров и услуг в Украине, Казахстане и Молдове развито еще слабее чем в отмеченной ранее группе стран ЦВЕ. Ну и наконец, что касается развития предложения экологических товаров и услуг в республиках бывшей Югославии, в Беларуси и республиках Средней Азии, то там оно, похоже, находится лишь в зачаточном состоянии.

Одним из наиболее значительных препятствий, влияющих на темпы развития этого процесса в странах ЦВЕ (и, соответственно, на уровни национальных инвестиций в охрану окружающей среды) являются, пожалуй, следующие: (а) состояние экономики этих стран и (б) способность правительств увеличить степень участия частного сектора в процессе финансирования НИ ООС.

Когда правительствам промышленно развитых стран Запада требуется увеличить объем НИ ООС, они имеют дело с установившейся и растущей рыночной экономикой. Правительственная политика возлагает ответственность за большую часть инвестиций в охрану окружающей среды на частный сектор, а частный сектор, в свою очередь, может переложить повышенные расходы на охрану окружающей среды на потребителей, введя эти затраты в стоимость товаров и услуг. Кроме того, что более важно, рыночная экономика стран Запада может справиться с этими дополнительными затратами на инвестиции в охрану окружающей среды без серьезных экономических проблем.

Однако, в большинстве случаев в прошлом, а во многих случаях и в настоящее время, страны с переходной экономикой не могут амортизировать дополнительные затраты, связанные с требуемыми инвестициями в охрану окружающей среды. Часто не существует механизмов, которые позволяли бы вводить затраты на охрану окружающей среды в структуру себестоимости продукции. В результате, правительства не могли и не могут увеличить НИ ООС за счет повышения нагрузки на слабую экономику или же они не могут переложить затраты по НИ ООС на более эффективный частный сектор.

Польская ситуация наиболее близко соответствует западной модели развития экологического рынка. Благодаря росту экономики в течение последних нескольких лет Польше удалось добиться относительно высокого уровня НИ ООС. В результате, сектор экологического бизнеса Польши наиболее развит по сравнению со всеми остальными странами ЦВЕ. Однако, по мнению автора, наиболее важным фактором бурного развития сектора экологических товаров и услуг стала способность правительства переложить ответственность за инвестиции в охрану окружающей среды на частный сектор (используя как прямые, так и опосредованные меры).

Чтобы лучше оценить относительную степень развития сектора экологического бизнеса в странах с переходной экономикой, стоит сравнить различные источники инвестиций в охрану окружающей среды для стран Вышеградской группы (где сектор экологических товаров и услуг наиболее развит). Данные¹ приведены за 1993-94 гг., расчеты сделаны на основе различных опубликованных источников (см. Табл. 1).

Таблица 1. Источники инвестиций в охрану окружающей среды в странах Вышеградской группы

	Польша	Чешская Республика	Венгрия	Словакия
Государственный бюджет	10%	50%	60%	65%
Внебюджетные экологические фонды	45%	15%	20%	20%
Частный сектор	40%	30%	15%	10%
Другие источники помощи	5%	5%	5%	5%

Источник: Оценка автора ($\pm 5\%$)

Долю участия частного сектора в общих инвестициях в охрану окружающей среды можно оценить (i) как вклад самого частного сектора (из национальных и зарубежных источников), плюс (ii) часть средств целевых экологических фондов, которая обеспечена платежами частного сектора (плата пользователей, сборы, штрафы и т.д.) В Польше, по оценкам автора,

эти два источника обеспечивают более 80 процентов НИ ООС, тогда как соответствующие оценки для Венгрии и Словакии дают величины менее 35 и 25 процентов, соответственно. Ситуация в Венгрии может существенно улучшиться в будущем в результате введения всестороннего комплекса экономических стимулов и механизмов, которые приводятся в действие как составная часть рамочного природоохранного законодательства 1995 г.

Препятствия для эффективного развития предложения

Как показывает недавно проведенный опрос экологических предпринимателей стран Вышеградской группы (ОЕСД, 1996), уровень национальных инвестиций в охрану окружающей среды является наиболее существенным макроэкономическим фактором, который влияет на развитие предложения экологических товаров и услуг. Отвечая на вопросы, связанные со спросом на рынке, респонденты последовательно указывали на такие внешние факторы, которые ограничивают развитие рынка, как: природоохранное законодательство, знакомство заказчиков с природоохранным законодательством и уровень инвестиций в охрану окружающей среды.

По большей части предприятия не имеют возможностей для устранения внешних препятствий для развития спроса. Помимо лоббирования правительства предприятия мало что могут сделать, чтобы повлиять на темп и направления действий для преодоления этих препятствий. Только правительства могут разрабатывать политику, проводить реализацию законодательства, разрабатывать регулирующие акты и стандарты и создавать национальные инвестиции в охрану окружающей среды.

Однако, как показывают имеющиеся данные, все правительства региона либо уже вводят, либо будут вводить в ближайшем будущем в действие необходимые компоненты модели развития, которые помогут сократить разрыв между имеющимся и необходимым уровнями НИ ООС. Эти действия будут стимулировать спрос на экологических рынках. Таким образом, вовлеченным сторонам следовало бы рассмотреть внутренние препятствия для развития предложения в секторе экологического бизнеса.

В обзоре ОЭСР (1996 г.) было установлено более двенадцати факторов, которые относятся к внутренним препятствиям для эффективного развития предприятий сектора экологического бизнеса и, соответственно, предложения экологических товаров и услуг (некоторые из них имеют более общий, а некоторые более узкий характер). Респонденты указывали на препятствия, которые мешали развитию их бизнеса на ранних стадиях, на последующих стадиях и те препятствия, которые предположительно будут мешать развитию их предприятий в будущем.

Были установлены следующие препятствия:

- информация, связанная с размерами рынка, потребностями заказчиков, альтернативными и наилучшими имеющимися решениями для удовлетворения потребностей заказчиков, текущими тенденциями и тенденциями будущего развития;
- технические характеристики, капитальные затраты и эксплуатационные затраты для наилучших имеющихся альтернативных малозатратных технологий;
- доступ к технологиям, передаче технологий и стратегическим партнерам;

- необходимость повышения квалификации в таких областях как: исследование рынка, контроль затрат, управление финансами, информационные системы, стратегическое планирование, управление контрактами и подготовка убедительных инвестиционных предложений;
- высокая стоимость разработки продукции, необходимость капиталовложений, и
- доступ к кредитам, недостаток акционерного капитала.

Потенциальные внутренние препятствия для эффективного развития предложения экологических товаров и услуг можно сгруппировать в четыре основных вида, связанных с последовательными фазами развития предприятий:

- РЫНОК
- ТЕХНОЛОГИЯ
- МЕНЕДЖМЕНТ
- КАПИТАЛ

Любопытно отметить, что респонденты почти всегда считали эти более общие препятствия наиболее существенными. Респонденты из всех рассматриваемых стран наиболее существенными препятствиями для развития предприятий всегда считали "финансовые" вопросы. Вторыми по значению препятствиями считаются "проблемы маркетинга" и "недостаток информации" [Ред. - В соответствии с интерпретацией автора, основывающейся на пятилетнем опыте жизни и работы в этой секторе региона, эти ответы обычно относятся к "невозможности получить точную информацию о рынке и тенденциях его развития" и "недостаточному доступу к информации об альтернативных технологиях", соответственно.]. И наконец, в качестве четвертого по значению препятствия для развития предприятий сектора экологических товаров и услуг респонденты указывали организационные проблемы (т.е. менеджмент).

Можно задаться вопросом, характеризует ли приведенная выше градация восприятие респондентами этих препятствий в зависимости от:

- их актуальности для деятельности предприятий;
- величины (т.е., от того, насколько сложно их преодолеть);
- влияния на успех их бизнеса в будущем ; или
- от совместного воздействия всех приведенных выше факторов.

Например, предприятию, которое борется за выживание, может казаться, что финансовые проблемы являются для него наиболее значительным в настоящее время препятствием. Однако, если нет адекватной информации о рынке, выбрана плохая технология или же, если предприятие управляется плохо, то никакие объемы капитала не смогут гарантировать успех такому неудачливому предприятию. Подобным образом, можно представить себе и менеджера, который чувствует, что может приложить значительные усилия и преодолеть технологические или рыночные барьеры, но подавлен своей неспособностью преодолеть финансовые барьеры только за счет человеческих ресурсов. Кроме того, неудивительно, что менеджерам может быть свойственно приуменьшать влияние своих промахов в управлении на будущее развитие своего предприятия.

Несмотря на все вышеизложенное, похоже, нет ни малейших сомнений, что по мере развития предложения на рынке экологических товаров и услуг, критическим лимитирующим фактором становятся финансовые вопросы (спрос). Это относится к доступности кредитного и акционерного финансирования.

В случае кредитного финансирования экологического сектора, коммерческие банки, похоже, воспринимают инвестиции в охрану окружающей среды (а соответственно и предприятия, действующие в этом секторе) скорее как отток средств, чем как возможность для инвестиций. В результате, в обстановке недостатка кредитных ресурсов, экологический сектор неизбежно попадает в список малоприоритетных сфер приложения кредитного капитала.

Кроме того, поскольку экологический бизнес является относительно молодым сектором экономики стран центральной Европы, у него нет истории результативности. Поэтому кредиторы воспринимают связанный с ним риск как неприемлемо высокий и имеющийся кредитный капитал переплывает в более старые, и более предсказуемые сферы бизнеса. И наконец, если капитал и доступен, то он предоставляется обычно на весьма короткий срок, а стоимость капитала слишком высока для столь молодого и не устоявшегося сектора как экологическая индустрия.

В случае акционерного финансирования, проблемы более сложны, а решения менее очевидны. В случае стран Запада акционерное финансирование (такое как венчурный капитал и в частности стартовый капитал) стало основной движущей силой для роста предложения в секторе экологического бизнеса. Однако, венчурный капитал весьма ограничен в странах с переходной экономикой, где трудно найти необходимый "уровень комфорта", на который традиционно рассчитывают инвесторы (финансовая история, предсказуемость бизнеса, потенциал управления). Стартовый капитал для более рискованных предприятий найти практически невозможно. В тех случаях, когда акционерный капитал имеется, он обычно перетекает в другие сферы бизнеса, где более высокие возможности для инвестиций (и пропорционально меньшие расходы на обслуживание сделок), где более опытные менеджеры, где рынки (а соответственно и риск) более предсказуемы, а потенциальная прибыль более высока. Кроме того, предприниматели стран с переходной экономикой часто (а) не имеют представления об альтернативе использования венчурного капитала для финансирования развития предприятий; или (б) боятся утратить контроль за управлением своим предприятием в пользу инвестора венчурного капитала.

Решения для преодоления внутренних препятствий для развития предприятий

Нынешние усилия

Первоначально, на рынках стран центральной и восточной Европы вовлеченные стороны вполне обоснованно сосредоточили свои усилия на программах помощи, которые стимулировали развитие предложения (преодоление препятствий, связанных с управлением и технологиями).

Практически все вовлеченные стороны (US AID; Фонд Know How; Программа PHARE) поддерживали многочисленные программы подготовки менеджеров. Эти усилия позволили ознакомить менеджеров с принципами рыночной экономики и основами управления в такой экономике и привели к созданию институционального потенциала возникающего сектора частного предпринимательства. Вовлеченные стороны обычно концентрировали усилия в области классической тематики менеджмента (например, стратегическое планирование, финансовый анализ, анализ конкуренции, методы продаж и т.д.). Очевидно, что эти усилия по

подготовке персонала критически важны и продуктивны и вовлеченным сторонам следует их продолжать и даже расширять.

Значительные усилия были предприняты вовлеченными сторонами и для технической подготовки персонала в области охраны окружающей среды. Первоначально основные усилия (Всемирный Банк; ЕБРР, US EPA, Программа PHARE) были связаны с процедурами оценки ущерба, нанесенного окружающей среде (такими как экологический аудит и оценка воздействия на окружающую среду - ОВОС). Это были целенаправленные усилия, рассчитанные на поставщиков таких услуг и похоже, что эти усилия увенчались успехом. В последнее время в рамках технической подготовки стали уделять больше внимания технологическим вопросам (например, минимизация отходов, эффективные процессы, чистое производство). Вовлеченные стороны, однако, скорее направляют эти усилия на развитие спроса (т.е. местного частного сектора и пользователей), а не адресуют их поставщикам экологических товаров и услуг.

Кроме того, вовлеченные стороны направляют значительные усилия в сферу передачи экологических технологий (US DOC). Похоже, однако, что в основном эти усилия направлены на зарубежных поставщиков этих технологий (экспортеров), а не на удовлетворение потребностей местных рынков (конечные пользователи) или на местных поставщиков таких технологий (импортеров).

Первоначально, вовлеченные стороны (Всемирный Банк; US AID; Программа PHARE; ЕБРР) направляли свои усилия на устранение финансовых препятствий в стороне спроса уравнения экологического бизнеса, концентрируя усилия на природоохранной инфраструктуре муниципалитетов (например, револьверные фонды) и технологиях контроля загрязнения (технологии типа "на выходе из трубы"). Такие усилия как правило являлись реакцией на те или иные проблемы. Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос об ускоренном развитии превентивных подходов для стимулирования развития предложения сектора экологических товаров и услуг. Одним из таких превентивных подходов, который широко используется в регионе, является формирование потенциала для должного учета природоохранных аспектов местными финансовыми институтами.

Примеры текущих усилий вовлеченных сторон по устранению внутренних препятствий

Препятствия, связанные с информацией о рынке

- Проект Экологической Подготовки (США) поддержал многоуровневую систему подготовки, целью которой является повышение квалификации менеджеров экологических предприятий в области исследования рынка.

Препятствия, связанные с технологией

- ЮНИДО (Вена) поддерживает распространение информации по экологическим технологиям контроля в различных странах региона с использованием местных источников.
- Глобальный Фонд Экологии и Технологий (США) создал и поддерживает функционирование GENet, страницы в Интернет, где местные предприниматели могут найти самую последнюю информацию об экологических технологиях, часто на своих национальных языках.

- US AID поддержал усилия Всемирного Экологического Центра по демонстрации преимуществ минимизации отходов во всех странах региона.
- Правительства Норвегии и Нидерландов развивают институциональный потенциал в странах региона, поддерживая Центры Более Чистого Производства.

Препятствия, связанные с квалификацией менеджеров

- Практически все вовлеченные стороны поддерживали те или иные усилия по подготовке менеджеров для создания управленческого потенциала возникающего частного сектора в регионе.
- US AID предоставляет техническую поддержку для менеджеров проектов и предпринимателей, помогая им готовить убедительные финансовые предложения для потенциальных кредиторов и инвесторов. [Ред. Эти усилия как правило направлены на развитие муниципальной инфраструктуры, а не на развитие предложения экологических товаров и услуг.]

Препятствия, связанные с финансированием

- Несколько правительств поддерживают соглашения о зачете долга в счет мер по охране окружающей среды в странах региона.
- ЕБРР и ЕС (Программы PHARE и TACIS) создали институциональный потенциал должного учета экологических аспектов.
- ЕБРР взял на себя роль ведущего инвестора для регионального целевого экологического фонда.
- Программа PHARE (ЕС) поддерживает усилия по поиску, выявлению и распространению информации о возможностях инвестирования в акции предприятий экологического бизнеса центральной Европы. Целью этих усилий является демонстрация доступности и привлекательности таких возможностей для инвесторов в акции.
- ЕБРР предоставляет финансовую поддержку различным инициативам в области энергоэффективности в странах региона (например, ESCO).

Предлагаемые будущие усилия вовлеченных сторон по устранению внутренних препятствий для развития

Всем вовлеченным сторонам следует продолжить свои усилия по укреплению потенциала управления местного сектора экологического бизнеса.

Похоже, что один вопрос, который представляет особый интерес для экологических предпринимателей, не был адекватно охвачен в рамках текущих усилий вовлеченных сторон - это использование финансовых информационных систем (распределение прямых затрат) для повышения результативности их предприятий. Исторически сложилось так, что большинство менеджеров региона рассматривали финансовую информацию как неизбежное зло для

удовлетворения обременительных требований к финансовой отчетности. В настоящее время большинство менеджеров не знакомы с применением финансовой информации в качестве инструмента для улучшения контроля затрат, выявления операционных проблем, структурирования затрат (цен) в предложениях и экономических обоснованиях для инвестиций. В результате, несмотря на ранее проводимые усилия по подготовке в области разработки бизнес-планов, менеджеры часто как и ранее не способны разработать убедительные экономически аргументированные планы для привлечения кредитов или акционерного финансирования.

В будущем вовлеченным сторонам следует расширить свои усилия в области экологических технологий с учетом информационных потребностей потенциальных местных поставщиков экологических товаров и услуг. В рамках таких усилий следует предоставить доступ к информации обо всех соответствующих технологиях на национальных языках. Распространению такой информации может значительно способствовать расширение Интернет и легкий доступ к информации в электронной форме.

Кроме того, вовлеченным сторонам следует ориентировать свои будущие усилия на содействие партнерству для доступа к западным экологическим технологиям (или для их передачи) с учетом потребностей местного рынка (конечных пользователей) и поставщиков (импортеров) новых технологий. Для этих стран более полезным будет установление требующихся в регионе малозатратных экологических технических решений, а не распространение информации о потенциальных экспортных возможностях стран Запада.

Что же касается препятствий для развития предложения, связанных с менеджментом, технологиями и рынком, то вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о расширении усилий по предоставлению менеджерам, ученым и инженерам возможностей для обмена информацией по вопросам менеджмента, экологических технологий и экологических рынков. Деятельность подобного рода включает поддержку профессиональных и торговых ассоциаций, отраслевых публикаций, экологических семинаров и выставок и т.д. Каждая из этих мер похожа, является эффективным средством для преодоления информационных аспектов этих препятствий. И опять таки, расширение Интернет предоставляет платформу для решения этих проблем.

Есть еще два типа препятствий, которые вовлеченными сторонами, похоже, до сих пор учитывались неадекватно - это препятствия, связанные с информацией о рынке и капиталом. Информация о рынке обычно необходима на самых ранних стадиях развития предприятия, в то время как капитал более важен на стадии расширения предприятия.

При рассмотрении рыночных препятствий, вовлеченным сторонам следует иметь в виду, что "рынок" - это абсолютно новое понятие для нынешнего поколения менеджеров в странах с переходной экономикой. Имея опыт работы в командно-административной экономике, где внимание к потребностям потребителя было необязательным, они не знакомы с традиционными требованиями к исследованию рынка и с методами такого исследования. Эти методы включают (а) определение и углубленное исследование определенных сегментов рынка и рыночных ниш, количественная оценка потенциала рынка, оценка будущих тенденций его развития, (б) оценка и анализ требований заказчиков с точки зрения решений, а не проблем, (в) установление и поддержание постоянного контакта с заказчиками, в основу которого положено удовлетворения потребностей заказчиков.

В будущих усилиях по укреплению управленческого потенциала в секторе экологических товаров и услуг следует рассмотреть вопрос о проведении программ подготовки этих областях. В рамках этих усилий следует расширять знакомство менеджеров с принципами

маркетинга и повышать квалификацию менеджеров действующих предприятий в области исследования рынка.

Как показывает исследование ОЭСР, наиболее значительные препятствия для развития эффективного предложения сектора экологических товаров и услуг в странах с переходной экономикой связаны с доступностью капитала.

Как уже отмечалось ранее, наиболее важным финансовым вопросом на макроэкономическом уровне является уровень национальных инвестиций в охрану окружающей среды и роль частного сектора в этих инвестициях. Правительства стран региона предпринимают значительные усилия для сокращения разрыва между требуемым и имеющимся уровнями национальных инвестиций в охрану окружающей среды, стимулируя, таким образом, спрос в уравнении экологического рынка. Вовлеченные стороны в настоящее время направляют значительные усилия на привлечение частного акционерного и кредитного капитала в сферу экологической инфраструктуры (т.е. приватизация) и в сферу природоохранных инвестиций в других областях (промышленность, лесное хозяйство, сельское хозяйство и т.д.) и эти усилия следует продолжить.

Внутренние финансовые барьеры, связанные с доступом к кредитному и акционерному капиталу, станут основным лимитирующим фактором для развития предложения сектора экологического бизнеса.

Усилия вовлеченных сторон по привлечению кредитного и акционерного капитала в сторону предложения уравнения экологического рынка - это только начало. В определенном смысле это понятно, поскольку, как показывает модель экологического рынка, развитие предложения должно, по необходимости, ожидать развития спроса. Однако, по мере того, как возникает спрос на экологические товары и услуги, критически важно, чтобы вовлеченные стороны обратились к внутренним препятствиям для развития экологических предприятий для стимулирования эффективного и адекватного местного предложения требуемых экологических товаров и услуг. В тех странах, где развитие значительного спроса на экологические товары и услуги уже очевидно, вовлеченным сторонам следует предусмотреть необходимые меры, направленные на устранение финансовых препятствий, мешающих развитию соответствующего предложения.

Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о предоставлении стимулов для развития предложения экологических товаров и услуг (стимулов, подобных тем, которые используются для привлечения коммерческих кредитов к финансированию проектов развития природоохранной инфраструктуры). Такое кредитное финансирование ускорит превращение этого нового сектора бизнеса в зрелую экологическую индустрию. Такие усилия могли бы включать традиционные механизмы (предоставление целевых отраслевых кредитных линий, государственные гарантии для части долгосрочных кредитов на финансирование экологических предприятий, налоговые льготы для процентов, выплачиваемых экологическими предприятиями по коммерческим кредитам и т.д.).

Вопрос о том, как усилия вовлеченных сторон могут преодолеть препятствия для привлечения акционерного капитала, более трудный и более сложный. Очевидно лишь, что вовлеченным сторонам следует продолжить их усилия в области подготовки персонала с целью повышения квалификации менеджеров.

Для потенциальных инвесторов в акции серьезной проблемой является доступность надежной информации (т.е. тщательно проработанных и убедительных бизнес-планов), которая является основой для принятия инвестиционных решений. Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос об усилиях, (например, техническая помощь, подготовка персонала)

направленных на повышение квалификации менеджеров предприятий в подготовке убедительных финансовых предложений как для кредиторов, так и для инвесторов. Существенно важны усилия по подготовке менеджеров в области разработки убедительных, экономически обоснованных бизнес планов, в основу которых положены конкурентные преимущества их компаний. Такие усилия по подготовке персонала несомненно внесут свой вклад в расширение числа местных менеджеров, способных завоевать необходимое доверие кредиторов и инвесторов и привлечь кредитный и акционерный капитал на экологические рынки региона. В ближайшее же время предоставляемая техническая помощь может помочь закрыть имеющиеся пробелы в области менеджмента и стимулировать возможности для бизнеса в секторе экологических товаров и услуг.

Однако, такие усилия окажутся плодотворными только тогда, когда в экологическом секторе региона будет сконцентрирован достаточный объем кредитного и акционерного (например, венчурного) капитала. Поэтому вовлеченным сторонам следует рассмотреть механизмы для предоставления или привлечения дополнительного кредитного и акционерного капитала, предназначенного именно для экологического сектора региона.

В некотором смысле, это классическая проблема курицы и яйца. Финансовое сообщество неизбежно будет привлечено в регион или сектор, которые продемонстрировали высокую норму прибыли. Однако, без первоначального вложения венчурного капитала в экологический сектор стран с переходной экономикой, этот инвестиционный потенциал не удастся продемонстрировать инвесторам в акции. Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) и Программа PHARE (ЕС) поддерживают несколько новых инициатив для разрешения этого вопроса (см. ниже).

За ними должны последовать другие вовлеченные стороны, чтобы наработать достаточный объем доказательств о потенциально выгодной для инвесторов окупаемости вложений в сектор экологического бизнеса и привлечь таким образом других региональных инвесторов венчурного капитала в экологический сектор (например, фонды развития предпринимательства). В качестве альтернативы, вовлеченные стороны могут потребовать, чтобы определенная доля имеющегося в регионе акционерного капитала например, фонды развития предпринимательства) направлялась в сектор экологического бизнеса.

Проблема использования акционерного капитала еще более усложняется из-за стереотипов мышления новых местных предпринимателей. После нескольких десятилетий деятельности в обстановке, когда "собственность" была понятием по большей мере абстрактным, предприниматели не спешат расставаться с контролем над своей собственностью в обмен на будущий рост и более высокую стоимость своих предприятий. Вовлеченным сторонам необходимо просветить новую бизнес-элиту и объяснить им преимущества использования акционерного капитала по сравнению с кредитным капиталом, объяснить преимущества, связанные с привлечением опытных инвесторов венчурного капитала.

Примеры будущих усилий вовлеченных сторон

Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о дополнительных усилиях в области подготовки персонала, чтобы укрепить потенциал экологических предприятий для преодоления препятствий, связанных в информацией о рынке. Если говорить более конкретно, то такие усилия следует направлять на повышение квалификации менеджеров в области определения и оценки потребностей рынка, когда потребности эти не очевидны или не предопределены.

- Подготовка в области классических методов исследования рынка (для оценки требований рынка, оценки степени удовлетворения потребностей заказчика, прогнозирования рынка и т.д.).

Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о дополнительных усилиях, которые позволили бы предприятиям получить доступ к информации обо всех имеющихся технических решениях и определить те малозатратные технические решения, которые наилучшим образом соответствуют потребностям местного рынка. Кроме того, вовлеченные стороны могли бы рассмотреть вопрос о предоставлении доступа к тем технологиям, которые считаются наиболее целесообразными для местного рынка по мнению местных поставщиков (импортеров), а не к тем, которые представляют особый интерес для экспортеров экологических технологий.

- Расширение базы данных по экологическим технологиям в Интернет, обеспечив при этом наличие информации на ряде национальных языков стран ЦВЕ (или легкость перевода).
- Развитие электронных форумов для стратегического партнерства, рассчитанных на местных поставщиков и отвечающих их требованиям.
- Предоставление технической и юридической помощи местным экологическим предприятиям в процессе переговоров по передаче технологий и по другим стратегическим договоренностям, чтобы обеспечить равные возможности для обеих сторон.

Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о дополнительных усилиях для повышения квалификации менеджеров в критически важной области подготовки предложений для потенциальных кредиторов и инвесторов (обоснование экономической эффективности экологических предприятий и инвестиций в эти предприятия). В ближайшее же время вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о предоставлении технической помощи предприятиям в области разработки таких предложений о финансировании.

- Углубленная подготовка по разработке экономического обоснования для инвестиций в экологические предприятия. Это позволит менеджерам продемонстрировать кредитоспособность своих предприятий потенциальным кредиторам и свои возможности для бизнеса потенциальным акционерным инвесторам.
- Углубленная подготовка менеджеров экологических предприятий в области экономического обоснования инвестиций в охрану окружающей среды. Это позволит им помогать конечным пользователям в привлечении финансирования для улучшения своих экологических показателей.
- Предоставление технической помощи, чтобы продемонстрировать кредиторам экономическую эффективность кредитования поставщиков экологических технологий (например, технологий чистого производства).

Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о дополнительных усилиях по преодолению финансовых трудностей, которые ограничивают развитие поставщиков экологических товаров и услуг. В рамках этих усилий следует предоставлять капитал и продемонстрировать финансовым институтам и инвесторам кредитоспособность экологических предприятий и потенциальную возможность достаточно высокой нормы прибыли на вложенный капитал для инвесторов.

- Создание дополнительных целевых фондов для экологического сектора, которые бы уделяли основное внимание стартовому капиталу и финансированию предприятий на ранних стадиях развития.
- Целевое выделение части уже существующих акционерных правительственных фондов (например, фондов развития предприятий) на финансирование поставщиков экологических товаров и услуг.
- Выделение части средств национальных экологических фондов для инвестиций в акции.
- Создание специализированных кредитных линий для экологического сектора или выделение специализированных компонентов более общих кредитных линий.
- Поддержка инициатив в области экологической эффективности (например, более чистого производства) подобно тому, как поддерживаются инициативы в области энергоэффективности. Разработка концепции компаний экологического обслуживания (ENSCO), аналогично концепции компаний энергетического обслуживания.

Выводы и заключение

По мере успеха усилий вовлеченных сторон по созданию национальных инвестиций в охрану окружающей среды, существенно важным становится развитие адекватного местного предложения требуемых экологических товаров и услуг для: (i) максимальной эффективности этих национальных инвестиций, (ii) ликвидации последствий нанесенного в прошлом ущерба окружающей среде; (iii) содействия устойчивому развитию в будущем. Вовлеченные стороны (включая и финансовые институты) могут обеспечить максимальную эффективность НИ ООС за счет стимулирования эффективного развития местного сектора экологического бизнеса, который сможет предложить широкий ассортимент малозатратных решений для разрешения экологических проблем.

Препятствия для развития сектора экологического бизнеса могут иметь внешнюю природу, а могут быть и внутренними, свойственными самим экологическим предприятиям. Внешние препятствия обычно имеют социальную, политическую, экономическую, правовую или институциональную природу и влияют на спрос в уравнении экологического бизнеса. Внутренние препятствия обычно связаны с рынками, технологиями, управлением и капиталами и оказывают непосредственное влияние на предложение в уравнении экологического бизнеса.

Как показывает модель развития сектора экологического бизнеса в странах с рыночной экономикой, политика, институты и инвестиции - это критически важные компоненты, необходимые для создания спроса на экологические товары и услуги. Далее, как следует из этой модели, темпы развития этого спроса зависят от степени вовлечения частного сектора в формирование инвестиций в охрану окружающей среды. Критически важными компонентами создания предложения со стороны сектора экологического бизнеса являются информация, потенциал управления, доступ к технологиям и финансовые ресурсы (капитал).

Экологические предприятия не могут существенно повлиять на темпы развития спроса на экологические товары и услуги. Препятствия для развития спроса относятся к общенациональным проблемам, для разрешения которых требуются действия на уровне правительства и институтов. Осознавая это, вовлеченные стороны региона ранее

концентрировали свои усилия на преодолении внешних препятствий для развития экологических предприятий, которые непосредственно влияют на спрос на экологические товары и услуги. Однако, по мере того, как уровни национальных инвестиций в охрану окружающей среды стран с переходной экономикой начинают приближаться к соответствующим уровням стран Запада, вовлеченным сторонам следует сконцентрировать свою помощь в области предложения. Особое внимание следует уделять тем усилиям, которые направлены на преодоление внутренних барьеров для развития предложения экологических товаров и услуг, обеспечивая, таким образом, максимальную эффективность национальных инвестиций в охрану окружающей среды.

Среди стран центральной и восточной Европы наиболее развитым сектором экологического бизнеса обладают Польша и Чешская Республика, за ними следуют Венгрия и Словакия. В России, Болгарии и Румынии предложение экологических товаров и услуг приобретает зримые очертания. Предложение экологических товаров и услуг в других странах ЦВЕ находится лишь на самых начальных этапах развития.

Вовлеченные стороны предприняли немало разнообразных усилий для создания потенциала управления. Кроме того, вовлеченные стороны поддерживали некоторые усилия по созданию требуемой информационной базы по технологиям. Появление Интернет, похоже, открывает возможности для качественного скачка в области доступа предприятий региона к информации об экологических технологиях. Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос об использовании таких электронных библиотек для преодоления информационных барьеров, которые все еще сдерживают развития экологического сектора в странах ЦВЕ.

И наконец, вовлеченные стороны относительно мало помогали экологическим предприятиям в преодолении наиболее значительного барьера для развития предложения экологических товаров и услуг, а именно доступа к капиталам.

Вовлеченным сторонам следует рассмотреть вопрос о льготах (подобных тем, которые используются для привлечения коммерческих кредитов для финансирования проектов создания природоохранной инфраструктуры) для привлечения финансовых ресурсов в частный экологический сектор, чтобы способствовать превращению этого нового сектора в зрелую индустрию.

Что более важно, вовлеченным сторонам следует рассмотреть механизмы, которые смогли бы продемонстрировать экономические выгоды кредитования и инвестирования национальных экологических предприятий и технологий и привлечь финансовые ресурсы в этот сектор. Им следует также рассмотреть вопрос об инвестициях в целевые экологические фонды региона или о выделении части нецелевого регионального венчурного капитала на целевое финансирование сектора экологического бизнеса. В ближайшее же время, вовлеченные стороны могли бы помочь экологическим предприятиям продемонстрировать финансовому сообществу экономическую жизнеспособность инвестирования и кредитования экологического сектора.

Подводя итоги, можно сказать, что вовлеченным сторонам в странах ЦВЕ с переходной экономикой следует предусмотреть смещение центра тяжести своих усилий со стороны спроса на товары и услуги экологического сектора (т.е. создания национальных инвестиций в охрану окружающей среды) в сторону предложения сектора экологического бизнеса (т.е. добиваться максимальной эффективности национальных инвестиций в охрану окружающей среды).

СПИСОК УЧАСТНИКОВ

ДЕЛОВЫЕ АССОЦИАЦИИ, ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАЛАТЫ И ДРУГИЕ ОРГАНИЗАЦИИ-ПОСРЕДНИКИ

Болгария

г-жа А. ПЕТКОВА
Болгарская Торгово-Промышленная Палата
Bulgarian Chamber of Commerce and Industry
42 Parchevich Street
1000 Sofia
Тел. 359 2 87 26 31
Факс 359 2 87 32 09

Чешская Республика

г-н З. СУЧЕНЕК
Чешский Центр Экологического Менеджмента
Czech Environmental Management Centre
Jevanska 12
100 00 Prague 10
Тел.: 42 2 628 0957/0991/0992
Факс: 42 2 775 869
Email: cemc@enc.cz

Эстония

г-жа А. РАНДМЕР
Эстонский Институт Менеджмента
Estonian Management Institute
Sutiste 21, Room 253
Tallinn EE0034
Тел. : 372 2 52 16 29
Факс: 372 6 392 112

Венгрия

г-н Г. ТОТ
KOVET -INEM HUNGARIA
Hidasz u. 2/B
1026 Budapest
Тел.: 36 1 275 09 66
Факс: 36 1 275 09 66

г-н Т. ВЕРЕШ
Институт Развития Малого Бизнеса
Institute for Small Business Development
Margit Korut 85
H- 1364 Budapest
Тел. 36 1 155 67 37
Факс 361 156 64 91

г-жа. Б. РАВАНЕЛ
ESSN Room 319
Vidago u.6
H- 1051 Budapest
Тел. 36 1 266 84 81
Факс 36 1 266 84 96

Латвия

г-жа Н. ЛАДУТКО
Рижский Консультативный Бизнес-Центр
Riga Business Advisory Service
Perses Street 2-518
Riga LV 1011
Тел.: 371 782 82 50
Факс: 371 782 82 51

Литва

г-н И. СТАНИСКИС
Каунасский Технологический Университет
Kaunas University of Technology
Institute of Environmental Engineering
Donelaicio 20 -307
3000 Kaunas
Тел.: 370 7 20 9372
Факс: 370 7 22 1003

Польша

г-н А. КАМЕНСКИЙ
Национальный Фонд Охраны Окружающей Среды и
Водного Хозяйства
Отдел Развития и Финансовых Стратегий
National Funds Environmental Protection and Water
Management
Developemnt and Financial Startegy Department
UL. Konstruktorska 3A
00-673 Warszawa
Тел.: 48 22 49 38 46
Факс: 48 22 49 20 98

- Румыния** г-н. С. ПОПЕСКУ
CAST SA
Str. Fabricii nr 46A
77541 Bucarest
Тел./Факс 40 1 410 66 65
- Россия** г-жа В. ГОЛИКОВА
Директор проекта
Институт Развития Частного Сектора и Стратегического
Анализа
Потаповский пер 5, строение 4
10 1000 Москва
Тел. 7 095 927 0962
Факс 7 095 927 0961
- Словакия** г-н П. БУРДА
представитель Словацкой Торгово-Промышленной Палаты
Slovak Chamber of Commerce and Industry
Gorkeho 9
831 03 Bratislava
Тел. 42 7 362 787
Факс 42 7 533 0745
- Словения** г-жа П. БЛАГУС СМОНИГ
DREVO
INEM
Dunajska 106
61 000 Ljubliana
Тел.: 386 61 168 11 69
Факс: 386 61 168 31 06

**ЧАСТНЫЙ СЕКТОР
МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

- Болгария** г-жа. Д. КОВАТЧЕВА
POVVIK -Environmental Protection Ltd.
30, Boris Rangelov
1138 Sofia
Тел. (359-2) 78 13 22
Факс (359 2) 76 09 73

**Чешская
Республика**

Г-н. И. БИДЕНКО
Environment Commerce
Papirenska 6/199
160 00 Praha 6
Тел. 42 2 24 311 462
Факс 42 2 24 311 463

Эстония

Г-н У. КАСЕМА
Developemnt Office
RangSells-Estonia
Tallin
Тел. 372 6 351 534
Факс. 372 6 380263

Венгрия

Г-н. И. ИВАНОВИШ
Recyclen
Banyaleg u. 80-84
Budapest
Тел.:226 10 27
Факс: 226 10 28
E-mail: Ivaivan@IMC.dhu

Латвия

Г-н И. ЯНСОНС
Resetilovs and Co
48, A. Rubenu cels
Jelgava
Тел.: 371 30 24 572
Факс: 371 30 25 678

Литва

Г-н. И.СТАНИСКИС
Каунасский Технологический Институт
Kaunas University of Technology
Institute of Environmental Engineering
Donelaicio 20 -307
3000 Kaunas
Тел.: 370 7 20 9372
Факс: 370 7 22 1003

Польша

Г-н. Р. КОСЛАЧ
Ekokonrem
Tarnogayska 18
50 515 Wroclaw
Тел. 48 71 67 11 04
48 71 25 29 89
Факс 48 71 67 11 04

- Румыния** Г-н С. ПОПЕСКУ
CAST SA
Str. Fabricii nr 46A
77541 Bucarest
Тел./Факс 40 1 410 66 65
- Россия** Г-н В. КОНДРАТЬЕВ
Volta Co. Ltd
Обводной канал 150
198020 Санкт-Петербург
Тел. /Факс 7 812 186 65 89
- Словакия** Г-н. Т. АНДРЕЗАЛ
Sensor
Nobelova 18,
831 02 Bratislava
Тел. 42 7 52 58 068
Факс 42 7 52 58 004
E-mail: sensor@internet.sk
- Словения** Г-н З. СТОЖИЧ
IBE
Hajdrihova 4
1000 Ljubliana
Тел. 386 61 1259 087
Факс 386 61 210 527

АКЦИОНЕРНЫЕ ФОНДЫ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

Г-н Е.ГИДОФАЛЬВИ / Г-н В. САЛЬЖИ
Mees Pierson EurAmerica
Budapest
Венгрия
Тел.: 36 1 268 12 80
Факс: 36 1 268 12 85

Г-н Х.ПИТКАНЕН
NEFCO
Nordic Environment Finance Corporation
P.O. BOX 249
00 171 Helsinki
Финляндия
Тел.: 358 0 18 0 1
Факс: 358 0 63 09 76
E-mail : Harro.Pitkanen@nib.fi

КОНСУЛЬТАНТЫ

г-н К. МАЦЕК
BMT Environmental Ltd.
Narragansett, RI 02882
США
Тел. 1 401 782 94 92
Факс 1 401 782 91 79
E-mail: Macekk@aol.com

ЕБРР

г-н М.КИНГ
EBRD
One Exchange Square
London EC2A 2EH
Великобритания
Тел.: 44 171 338 72 03
Факс 44 171 338 68 48

г-н М. ХЬЮЗ
EBRD
One Exchange Square
London EC2A 2EH
Великобритания
Тел.: 44 171 338 72 03
Факс 44 171 338 68 48

ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМИССИЯ, ПРОГРАММА PHARE

г-н Дж. ВИЛСОН
Охрана окружающей среды
Environment
DG. I
Тел.: 32 2 29 50 990
Факс: 32 2 29 57 502

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Г-н Й. СТРИТИХ

РЭЦ

The Regional Environmental Centre for Central and Eastern
Europe

Ady Endre ut. 9-11

2000 Szentendre

Венгрия

Тел. 36 26 311 199

Факс 36 26 311 294

Г-н В. БОУМЕН

РЭЦ

The Regional Environmental Centre for Central and Eastern
Europe

Ady Endre ut. 9-11

2000 Szentendre

Венгрия

Тел. 36 26 311 199

Факс 36 26 311 294

ОЭСР

Г-н Х.П. ГАССМАНН

Руководитель Отделения Промышленности
STI/IND

Head of Industry Division

2, rue André Pascal

75 775 Paris Cedex 16

Франция

Тел. 33 1 45 24 93 82

Факс 33 1 45 24 94 38

E-mail: Hanspeter.Gassmann@OECD.org

Г-н Г. ВИККЕРИ

Главный Администратор

STI/IND

Principal Administrator

2, rue André Pascal

75 775 Paris Cedex 16

Франция

Тел. 33 1 45 24 93 87

Факс 33 1 45 24 94 38

E-mail: Graham.Vickery@OECD.org

Г-жа М. ИАРРЕРА
STI/IND
2, rue André Pascal
75 775 Paris Cedex 16
Франция
Тел. 33 1 45 24 16 48
Факс 33 1 45 24 94 38
E-mail: Maria.Iarrera@OECD.org

Г-н К. МИХАЛАК
ENV/NMC
2, rue André Pascal
75 775 Paris Cedex 16
Франция
Тел. 33 1 45 24 96 00
Факс 33 1 45 24 96 71
E-mail: Krzysztof.Michalak@OECD.org