

# МАТЕРИАЛЫ



## О РАСЦВЕТЕ ЭКОНОМИКИ

### *Развитие предпринимательства*

Чтобы начать свой бизнес, всегда требуется решимость, даже в благоприятные времена: решимость рисковать своими деньгами, решимость выстоять в конкурентной борьбе; решимость, необходимая для прыжка в неизвестность. Миллионы предпринимателей во всем мире проявляют такую решимость, создавая новые бизнесы. В этом творческом процессе заключается жизненная сила мощного частного сектора экономики, обеспечивающего благосостояние нации.

Опыт показывает, что государства, поддерживающие смелых предпринимателей, достигли за последние 30 лет успеха и процветания, тогда как экономическое положение стран, в которых на пути частного предпринимательства ставят препятствия, только ухудшалось. Даже в тех странах, где раньше частный бизнес не поощряли или запрещали, отдавая предпочтение государственной экономике, сейчас растет понимание того, как важно поощрять частное предпринимательство.

Русский экономист Николай Шмелев описал задачи, стоящие перед правительствами, которые пытаются стимулировать экономический

рост своих стран, поддерживая частный сектор. Он указал на необходимость разрешить предприятиям и организациям вести свободную торговлю; дать возможность свободно покупать и использовать свои резервы, чтобы создать сильный и жизнеспособный рынок товаров и услуг; инвестировать огромные неиспользованные ресурсы; на деле, а не на словах развязать экономическую инициативу в стране. Вместо бесплодных попыток централизованного планирования всего промышленного производства ввести систему контрактов между поставщиками и покупателями.

Хотя Шмелев имел в виду ситуацию в бывшем Советском Союзе, эти принципы применимы ко всем странам, стремящимся к динамичному развитию частного предпринимательства как наиболее эффективного средства, стимулирующего рост и развитие экономики.

Правительства играют решающую роль в создании условий для предпринимателей, прокладывающих путь к процветанию: они проводят соответствующую политику и создают программы поддержки частного

бизнеса. Даже такие страны, как Япония и Южная Корея, в которых сегодня частный сектор достиг полного расцвета, добились успеха лишь после того, как были созданы необходимые условия. Перед странами, которые только сейчас вступают на путь развития рыночной экономики, стоит такая же задача: создать условия, способствующие стабильному росту и прогрессу.

Каковы же эти необходимые условия? Ответ, конечно, неодинаков для разных стран, но существуют некоторые основные принципы, которыми следует руководствоваться:

- рассчитанная на рыночную экономику политика, основанная на солидных правовых и административных структурах;
- программы обучения начинающих предпринимателей;
- государственная поддержка предпринимательства, обеспечивающая доступность капитала для небольших новых предприятий.

Все три условия чрезвычайно важны. К примеру, недостаточно предоставлять только обучение и техническую помощь или создавать узко ориентированные программы

кредитования. Во многих странах предприниматели сталкиваются со столь сложной системой законов и ограничений, что почти невозможно создать новую фирму или расширить уже действующую. Так, для регистрации новой фирмы в Перу требуется 11 разрешений. Согласно данным перуанского Института свободы и демократии, на их получение уходит 289 дней.

С другой стороны, страны, в которых государство поощряет частный сектор, видя в нем главный источник экономического роста, достигли заметных успехов. Пример Польши показывает, как устранение препятствий способствует процветанию частного предпринимательства. Хотя в стране 40 лет действовала система централизованного планирования, исключавшая предпринимательство, в ней за три года появилось более миллиона новых фирм, получающих прибыль несмотря на трудную экономическую ситуацию.

Латинская Америка изобилует подобными примерами успешного развития. С тех пор как в Чили стали проводить политику, направленную на поддержку рыночной экономики, в стране наблюдается экономический рост. По словам президента Чили Патрисио Алуина

*...частное предпринимательство – двигатель экономического развития, частная собственность – гарантия личного благополучия, а конкуренция – регулятор, позволяющий повышать эффективность производства и выходить на иностранные рынки.*

Мексика придерживается аналогичной политики и переживает экономическое возрождение. По существу, развивающиеся страны во всем мире следуют этим путем.

Чтобы создать условия для процветания частного сектора, правительства должны разработать политику в следующих четырех областях:

- в праве частной собственности,
- в общей правовой системе,
- в эффективной системе государственного управления и
- инфраструктуре.

## **ПРАВО ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Право владеть частной собственностью имеет жизненно важное значение для создания частного сектора, но не по той причине, которая первой приходит на ум. Перуанский экономист Эрнандо де Сото исследует роль права частной собственности в своей книге «Другой путь: невидимая революция в Третьем мире»:

*...Экономическое значение права частной собственности состоит не в том, что оно позволяет собственникам становиться богаче, а в том, что оно дает владельцам стимул наращивать свой капитал путем инвестирования, новаторства или объединения ресурсов для процветания и прогресса всего общества.*

Желание получить прибыль – вот что толкает предпринимателей на риск, когда они открывают новый бизнес или занимаются другой предпринимательской деятельностью, приносящей пользу обществу в целом. Аналогично этому, возможность получать и использовать прибыль по своему усмотрению дает корпорациям стимул для принятия деловых решений, умножающих прибыль. При этом корпорации удовлетворяют спрос потребителей, что служит на пользу всему обществу.

Если нет возможности получать прибыль, отдельные предприниматели и корпорации не будут рисковать, следовательно, будет меньше деловой активности и меньше богатства в обществе. Рыночная система направляет стремление к прибыли таким образом, что оно служит на благо и индивиду, и обществу в целом. Однако для того, чтобы рыночная экономика процветала, правительства не должны отбирать у граждан или фирм их собственность или реквизировать ее без справедливой компенсации.

## **ПРАВОВАЯ СИСТЕМА**

Правовая структура рыночной экономики обеспечивает беспрепятственное и эффективное функционирование рынка как для производителя, так и для потребителя. Законным

средством установления условий и обязательств, необходимых для заключения сделок, служат контракты. Соблюдение контрактов обеспечивает беспристрастная судебная система.

В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда, по мнению производителя, один из его поставщиков нарушил условий контракта. Возможно, недопоставлена часть комплектующих изделий или они оказались бракованными. В Соединенных Штатах этот производитель может обратиться в суд. Но поскольку судебное разбирательство – долгая и дорогостоящая процедура, производитель и поставщик могут попытаться решить спор полюбовно. Если же это не удастся, они обратятся в суд, зная, что обе стороны будут выслушаны с равным вниманием, после чего будет вынесено решение. Беспристрастность суда дает уверенность обеим сторонам, подписывающим контракт.

Правовая система США защищает также права потребителей. Скажем, тот же производитель продал бракованный товар потребителю. Потребитель, по всей вероятности, захочет договориться с производителем о замене бракованного изделия на доброкачественное. Поскольку производители заинтересованы в сохранении клиентуры, они, как правило, дают гарантию, что изделие будет работать нормально, а в противном случае оно будет заменено или деньги будут возвращены. Но если потребители все же не удовлетворены, их права защитят государственные агентства по защите интересов потребителей или они обратятся в суд. Без такой защиты потребители покупали бы товары с меньшей охотой, что привело бы к сокращению спроса и – соответственно – прибыли, получаемой производителем.

## **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ**

Государственные учреждения играют ключевую роль в создании обстановки, благоприятствующей бизнесу. Они обеспечивают равные для всех условия участия в конкурентной борьбе на рынке. Они обеспечивают гражданам свободу экономической

деятельности по их собственному выбору, не обременяя их слишком сложными правилами. Наиболее эффективные государственные учреждения характеризуются открытостью, децентрализацией, стабильностью и беспристрастностью.

Особенно важно, чтобы частный сектор имел возможность привлекать внимание к своим проблемам и участвовать в разработке законов и политики, влияющих на деловую активность. Во многих странах создаются добровольные ассоциации, представляющие деловые интересы своих членов.

В Южной Африке, к примеру, Южноафриканская ассоциация чернокожих таксистов (ЮААЧТ), благодаря своей многочисленности и весо-мому участию на рынке транспортных услуг, смогла убедить правительство покончить с монополией в сфере общественного транспорта, которая принадлежала государственной автобусной службе. Сейчас ЮААЧТ главный катализатор перемен в Южной Африке. По словам Доминика Мулаишо, главного редактора газеты «Саутерн африкен экономист», такие инициативы обеспечивают «оптимальный путь, вступив на который, частный сектор сможет играть ключевую роль в экономике освободившейся Африки».

## **ИНФРАСТРУКТУРА**

И, наконец, здоровая обстановка для деловой активности предполагает наличие адекватной инфраструктуры и системы вспомогательных служб, способствующих процветанию частного предпринимательства. Необходим свободный доступ к информации. Необходимы стандарты бухгалтерской отчетности, позволяющие сделать финансовую информацию точной и понятной. Инфраструктура, включающая дороги, порты, систему телекоммуникаций, должна быть современной и поддерживаться в исправности. Необходим достаточно развитый финансовый рынок, чтобы обеспечить доступ фирм к капиталу. Вспомогательные службы, такие, как юридические, страховые, бухгалтерские и консультативные фирмы, должны иметь возможность действо-

вать в соответствии с потребностями рынка.

В Аргентине, к примеру, уходят годы на то, чтобы обычная фирма могла установить в своем офисе телефон. Это затрудняет повседневную деятельность фирм, препятствуя контактам с поставщиками и потребителями.

## **ПРЕПЯТСТВИЯ, СОЗДАВАЕМЫЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ**

Государственная политика оказывает сильное воздействие на рост частного сектора, создавая экономическую обстановку, в которой действуют все фирмы. Наиболее важные направления государственной политики, способствующие росту частного сектора, это рыночное ценообразование, рыночные процентные ставки, прочная финансовая система и сбалансированный государственный бюджет, свободная внешняя торговля (импорт и экспорт) и свободное инвестирование (отечественных и иностранных капиталов).

Правительства могут создавать препятствия для предпринимателей, желающих открыть новый бизнес, – либо намеренно, либо в результате иных политических решений. Такие препятствия на пути создания новых бизнесов оказывают серьезное влияние на рост деловой активности. Например, когда правительство вводит слишком большие ограничения в определенном секторе рынка, эти ограничения приводят к росту затрат производителей, сокращению прибылей и подрыву интереса к продолжению предпринимательской деятельности. Хороший пример такого рода препятствий – бюрократическая процедура, необходимая для регистрации частных предприятий в Перу.

Выходя на рынок, фирмы должны иметь возможность получать достаточную прибыль, чтобы продолжать свои операции в течение длительного времени. Операционные расходы – важнейший фактор, влияющий на прибыльность. Таким образом, правительственная политика, заставляющая фирмы увеличи-

вать операционные расходы, ведет к снижению прибылей и подрывает частный сектор в целом. В этом контексте наиболее важны три сферы правительственной политики:

- налоговые нормы,
- трудовое законодательство и
- государственные правила, или бюрократические процедуры.

Совершенно очевидно, что слишком высокие налоговые ставки снижают прибыль и препятствуют деловой активности. Законы о труде могут увеличивать затраты, если они предусматривают высокий минимум заработной платы и значительные размеры трудовых льгот или если они затрудняют увольнение работников, когда предприятие считает это нужным. Необходимость соблюдать установленные правила отвлекает время и другие ресурсы фирм от производительной деятельности. Де Сото иллюстрирует эту проблему на примере Перу, отмечая, что малые производственные фирмы могли бы инвестировать больше капитала, если бы им не приходилось нести подобные расходы.

Проведенное Фондом развития и интеграции в Кали, Колумбия, исследование показало, что потери, связанные с необходимостью соблюдения установленных правительством правил и инструкций, составили для предприятий малого бизнеса 23 процента. Исследование показало, что при менее строгом регулировании операционные расходы этих фирм снизились бы более чем вдвое. Изучение других стран, например, работа, проведенная Центром исследований и коммуникаций на Филиппинах, также свидетельствуют о том, что расходы частных предприятий слишком высоки.

Во многих случаях, когда слишком высокие операционные расходы не дают возможность малым фирмам получать достаточную прибыль, они предпочитают действовать подпольно, вне рамок официальной экономической системы. Они действуют в рамках теневой экономики. Во многих странах подпольный бизнес составляет значительную часть общей экономической деятельности, он создает рабочие места и предостав-

ляет населению необходимые товары и услуги.

### **СИТУАЦИЯ В ПЕРУ**

В последние годы Перу пришлось пережить множество экономических трудностей. Как и во многих других странах Латинской Америки, в Перу государство традиционно играло большую роль в управлении экономикой. Политический курс, принятый в середине 80-х годов, привел к еще большему усилению этой роли, следствием чего стало ухудшение экономического положения.

В книге «Другой путь» де Сото описал основные проблемы, возникшие в связи с тем, что правительственные учреждения издавали законы и правила без учета их позитивного или негативного воздействия на деловую активность. Фактически все новые правительственные распоряжения разрабатывались наспех и без участия частного сектора. Мир перуанского бизнеса был наводнен законами, правилами и инструкциями, лишавшими его способности использовать ресурсы для продуктивной деятельности.

В 1990 году в Перу стали проводиться реформы, направленные на то, чтобы ослабить государственный контроль над экономикой, открыть доступ для инвестиций и активизировать внешнюю торговлю. Программа реформ предусматривала также укрепление государственных учреждений путем предоставления большего доступа общественности к законодательной деятельности и сокращения ограничительных предписаний. Все эти меры способствовали развитию и поддержке частного рынка.

Программа ослабления государственного контроля началась с серии «административных упрощений», преследовавших цель распутать бюрократическую паутину, не позволявшую развиваться бизнесу в Перу.

Наряду с программой административных упрощений правительство стало осуществлять необходимые структурные изменения. Например, была выработана новая процедура регистрации собственности, чтобы предприниматели, особенно те, что представляли теневую экономику,

получили больше законных прав на владение частной собственностью. Эта программа предусматривала также предоставление крестьянам законного права на владение землей в сельской местности. Упрощение системы регистрации частных предприятий оказалось эффективной мерой против теневой экономики, так как открыло путь для возвращения подпольных предпринимателей в русло общенациональной экономики.

Правительство отказалось от контроля за ценами, позволив рынку их диктовать. Были отменены субсидии, регулировавшие процентные ставки и обменный курс. Реформа налоговой системы применительно к частным предпринимателям позволила уменьшить как количество разных налогов, так и возможности избежать их уплаты. Инфляция и государственные расходы оказались под контролем. Правительство заявило о планах приватизации государственных предприятий и восстановило деловые отношения с международным финансовым сообществом.

### **ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Подготовка кадров и развитие предпринимательства имеет важное значение, особенно в странах, где частный сектор в последние годы делал слабые успехи или вообще отсутствовал. По мере вступления таких стран на путь рыночной экономики многие граждане могут быть заинтересованы в создании и ведении частного бизнеса, однако они могут не иметь достаточных для этого знаний. Чтобы помочь им, в этих странах разрабатываются различные новаторские программы.

Так, в Венгрии в 1990 году был создан Фонд экономического развития малых предприятий (ФЭРМП), деятельность которого направлена на оказание помощи малым предприятиям путем учреждения общенациональной сети поддерживающих служб. ФЭРМП также организует курсы и семинары для предпринимателей, венгерских специалистов в области малого бизнеса и консультантов по бизнесу. Темы занятий охва-

тывают следующие вопросы: как открыть офис малого предприятия, как руководить им, как составить план деловых операций, как экспортировать свой товар.

ФЭРМП недавно разработал учебную программу по предпринимательству для 25 венгерских средних школ. Цель курса – заручиться поддержкой и пониманием со стороны венгерской молодежи и поощрить ее на создание новых бизнесов. Эта программа вызвала большой интерес как в самой Венгрии, так и в соседних странах.

Обучение бизнесменов осуществляется также в странах с уже утвердившейся рыночной экономикой. В Колумбии открыт Центр по развитию духа предпринимательства (ЦРДП), который будет способствовать развитию новых бизнесов как средства создания рабочих мест. Цель ЦРДП – создать атмосферу, поддерживающую развитие малых предприятий; в основе деятельности центра лежит идея о том, что предприниматели – наиболее важный элемент социально-экономического развития.

### **ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ**

Государственная поддержка может быть очень важной для процветания и роста малого бизнеса. Малые предприятия – необходимая часть частного сектора в целом, но они более уязвимы в условиях экономических трудностей. Джеймс Корман, бывший конгрессмен США, описал роль малого бизнеса и взаимоотношения между малым бизнесом и государством:

*Малый бизнес жизненно необходим для обеспечения разнообразия и гибкости экономики США, благодаря нему создаются рабочие места и богатство. В некоторых важных секторах экономики малые предприятия обеспечивают большую занятость и более быстрое развитие, чем крупные. Но по своей природе малые бизнесы получают нестабильные доходы, несут большие затраты и в большей степени подвержены неблагоприят-*

*ятным последствиям колебаний рыночной конъюнктуры, поэтому они нуждаются в особом отношении и внимании.*

В 1953 году в США было создано Управление по делам мелкого бизнеса (УМБ), государственное агентство, задача которого состоит в том, чтобы стимулировать рост малых предприятий. УМБ оказывает помощь путем обучения, консультирования, издания руководств и видеофильмов, помогающих создавать бизнесы и руководить ими. Например, в рамках одной из программ вышедшие на пенсию руководители крупных компаний безвозмездно консультируют малые предприятия.

УМБ также гарантирует возврат ссуд частным банкам, выдающим займы мелким бизнесам. В ограниченном масштабе Управление и само выдает займы. В своих ежегодных отчетах УМБ информирует законодателей, бизнесменов и инвесторов о состоянии дел в сфере мелкого бизнеса. Эта организация представляет интересы мелкого бизнеса в Конгрессе США, органах исполнительной власти, администрации штатов и различных профессиональных и торговых организациях.

Комиссия Палаты Представителей США по вопросам мелкого бизнеса также помогает развитию этого сектора в стране. В начале роль Комиссии сводилась к содействию малым предприятиям в получении правительственных заказов. В дальнейшем Комиссия разработала законы, расширившие юридическую защиту предпринимателей, и организовала периодические конференции, позволяющие руководителям мелкого бизнеса участвовать в законодательном процессе.

Пожалуй, наибольшая трудность для малых предприятий состоит в получении банковских ссуд для финансирования своей деятельности. Эта проблема особенно остра в развивающихся странах, где, как мы видели, многие малые предприятия действуют подпольно и обычно не могут получить ссуду под залог и зачастую не имеют опыта отношений с банковской системой.

Для решения этих проблем банк «Грамин» в Бангладеш разработал новаторскую систему предоставления ссуд малым предприятиям. Банк открыл свои отделения в деревнях по всей стране для обслуживания бедных безземельных крестьян. Для получения кредитов эти крестьяне должны объединяться в группы по пять человек. Банк не требует никакого обеспечения, но требует, чтобы группа прошла интенсивный недельный или двухнедельный курс обучения для ознакомления с принципами работы банка и принятыми там правилами и процедурами. По окончании курса и сдачи экзамена крестьяне получают право на кредиты.

Один из важных принципов работы банка – поощрять клиентов делать сбережения. Эти сбережения служат своего рода страховкой, снижающей предпринимательский риск; они же могут использоваться для инвестиций.

Банк достиг замечательного успеха. На декабрь 1990 года у него было почти 870 000 клиентов, а общая сумма выданных кредитов составляла 210 миллионов американских долларов. Общая сумма сбережений клиентов составляла 21 миллион долларов. Еще важнее то, что норма погашения ссуд превышала 98 процентов, а это показывает, что выдача ссуд малым предприятиям может быть выгодным делом.

Банк «Грамин» играет важную общественную роль, выдавая ссуды женщинам, которые на декабрь 1990 года составляли более 90 процентов его клиентов. Давая возможность женщинам получать доход и становиться производительными членами семьи, банк помогает поднять их экономический и социальный статус, а также уровень жизни их семей.

Аналогичные программы проводятся в других странах. Обеспечивая малым бизнесам доступ к фондам, в которых они остро нуждаются, такие программы вносят огромный вклад в развитие предпринимательства во всем мире.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕНТРЫ ПОМОЩИ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

### СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ

United States Small Business Administration  
(Управление по делам мелкого бизнеса Соединенных Штатов)

Информацию можно получить в местных отделениях Управления и Центрах развития мелкого бизнеса (Small Business Development Centers) по всей территории США. На территории США обращаться по бесплатному телефону:  
1-800-827-5872

U.S. Chamber of Commerce  
Small Business Center  
1615 H Street, NW  
Washington, DC 20062  
Telephone: (202) 659-6000

U.S. Chamber of Commerce  
Enterprise Is America Educational Program  
1615 H Street, NW  
Washington, DC 20062  
Telephone: (202) 659-6000

Center for International Private Enterprise  
1615 H Street, NW  
Washington, DC 20062  
Telephone: (202) 463-5901  
Fax: (202) 887-3447

В дополнение к перечисленным ниже региональным организациям читатели могут обращаться в Торговые палаты своих стран. Во многих странах имеются также ассоциации бизнесменов, занимающиеся развитием мелкого бизнеса.

### ВОСТОЧНАЯ И ЦЕНТРАЛЬНАЯ ЕВРОПА

International Center for Entrepreneurial Studies (CISA)  
B-dul Mihail Kogalniceanu 64  
University of Bucharest  
Building, Sala 220  
Bucharest, Romania  
Telephone: (400) 120 419  
Fax: (400) 453 232

Foundation for Small Enterprise Economic Development (SEED)  
Andor utz. 47-49  
1119 Budapest, Hungary  
Telephone: (361) 185-3387  
Fax: (361) 185-3236

National Association of Entrepreneurs  
Szuret u. 15  
1118 Budapest, Hungary  
Telephone: (361) 185-3377  
Fax: (361) 182-0316

Polish Chamber of Commerce  
4, Trebacka Str.  
00-074 Warsaw, Poland  
Telephone: (4822) 26 02 21, 26 02 22  
Fax: (4822) 27 46 73