



БЕРЕЖНОЙ В.М.
ЧАВЫКИНА Ю.Б.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ТИП ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Учебное пособие



СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

ГЛАВА 1.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

- 1.1. Историческое развитие понимания предпринимательской деятельности**
- 1.2. Среда предпринимательства, его функции и факторы**
- 1.3. Признаки совершенства предпринимательства**
- 1.4. Условия развития предпринимательской деятельности**

ГЛАВА 2.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И НОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

- 2.1. Современные формы хозяйствования**
- 2.2. Малые предприятия и их особенности**
- 2.3. Государственная политика поддержки предпринимательства за рубежом**
- 2.4. Роль украинского государства в создании рыночной экономики**

ГЛАВА 3.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 3.1. Характерные качества предпринимателя**
- 3.2. Советы предпринимателю**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

ЛИТЕРАТУРА

ПРЕДИСЛОВИЕ

Это пособие дает социально-этический портрет предпринимателя, рассказывает о его месте в народном хозяйстве, роли в обществе. Автор обращается прежде всего к студентам и тем, кто хочет знать о задачах предпринимательства.

Так сложилось, что при оценке деловых качеств предпринимателя каждый считает себя вправе высказывать критические суждения, хотя трудно найти другую столь же сложную сферу деятельности. В рыночном хозяйстве предпринимательство реализуется на пересечении экономики, политики, техники, юриспруденции, психологии и этики. Чтобы обеспечить оптимальное сочетание факторов производства, предприниматель должен постоянно следить за колебаниями конъюнктуры рынка, принимать решения в условиях недостатка информации и поэтому всегда рискует. Он работает в системе взаимозависимых сфер влияния. Практически все решения, принимаемые им во имя будущего, несут на себе печать неопределенности. Итог его деятельности, если рассматривать ее через призму народнохозяйственных целей,— это распределение ресурсов. Стоит предпринимателю неправильно среагировать на сигнал рынка и допустить таким образом промах, рынок автоматически отторгает его.

Чтобы рассеять предрассудки в отношении предпринимательства и создать предпосылки для конструктивных решений, надо рассмотреть его исторические корни и меняющиеся во времени взгляды на предпринимателя и на систему рыночной экономики, и условиях которой он действует. Заслуживает внимания изучение среды предпринимательства, его функций и факторов развития, становление новых форм хозяйствования. Только таким образом можно обеспечить надлежащее понимание и оценку важности предпринимательства в народнохозяйственном и общественно-политическом контексте.

ГЛАВА 1

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

1.1. Историческое развитие понимания предпринимательской деятельности

Феномен предпринимательства (или то, что предшествовало ему в более ранние эпохи) всегда вызывал к себе интерес. Принято считать, что это понятие в современном его смысле сформулировал французский экономист Ришар Кантильон в начале XVIII века. Он считал предпринимателем человека, действующего в условиях риска, и впервые зафиксировал тот факт, что предоставление капитала отличается от предпринимательской функции.

Известный экономист XIX века Ж. Б. Сэй определил предпринимательскую деятельность как комбинирование факторов производства (земли, капитала, труда) и отмечал, что «талант английских предпринимателей» был одним из факторов успеха развития промышленности этой страны.

В целом же основатели экономической науки не слишком интересовались фигурой предпринимателя, а эта деятельность не стала предметом их научного анализа. А. Смит, Д. Риккардо представляли экономику как саморегулирующийся механизм, в котором гармонию обеспечивает принцип «невидимой руки». В такой механистической картине экономической жизни творческому предпринимательству не оставалось места. Представление о предпринимателе как о капиталисте-эксплуататоре легло в основу и экономической теории К. Маркса.

Осознание значения института предпринимательства началось на рубеже XIX—XX веков. Альфред Маршал добавил к трем классическим факторам производства (земля, капитал, труд) четвертый — организация. В 20—30-е гг.

предприниматель, как правило, отождествлялся с руководителем предприятия, менеджером, организатором производства.

В то же время еще в 1911 г. вышла книга Й. Шумпетера «Теория экономического развития», в которой впервые предприниматель рассматривался как новатор. Сущность предпринимательства определялась, по Шумпетеру, его особой ролью — созданием новых комбинаций факторов производства. Эта функция состоит в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, и тем самым в обеспечении экономического роста. Причем для Шумпетера «право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое имущество не является существенным признаком предпринимателя»¹. Предпринимательскую функцию — внедрение в производство новых комбинаций — может выполнить и фабрикант, и учредитель предприятия, и наделенный властью администратор.

Взгляды Ф. А. фон Хайека на эту проблему² во многом перекликаются с идеями Й. Шумпетера. Экономическая конкуренция, по Хайеку,— непрерывный процесс поиска новых возможностей, основанный на стремлении к наиболее эффективному соединению уникальных знаний индивида с рыночной ситуацией, поэтому сущность предпринимательства — поиск и изучение новых экономических возможностей — характеристика поведения, а не вид деятельности.

В современной западной литературе спектр значений понятия «предпринимательство» весьма широк.

П. Друкер, один из признанных авторитетов в области управления, определяет предпринимателя как человека, использующего любую возможность с максимальной выгодой. Другой известный автор, А. Шапиро отмечал: «Практически во всех определениях предпринимателя и предпринимательства речь идет о таком поведении, которое включает в себя, во-первых, элементы инициативы, во-вторых, организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов, с тем чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию, в-третьих, взятие на себя

ответственности за возможную неудачу, т. е. готовность рисковать» .

По мнению К. Веспера, предприниматель по-разному выглядит в глазах экономистов, психологов, других предпринимателей: «С точки зрения экономиста, предприниматель — это тот, кто соединяет средства, труд, материалы и т. д. таким образом, что их совокупная стоимость возрастает. При этом он вносит изменения, осуществляет инновации и преобразует заведенный порядок. С точки зрения психологов, предприниматель — это человек, которым движут определенные мотивы — например, желание добиться чего-то в жизни, попробовать что-то новое, самоутвердиться или обрести самостоятельность... С точки зрения предпринимателей он может представлять угрозу, быть опасным соперником или, наоборот, партнером, поставщиком, покупателем или просто человеком с интересными идеями, в которого не жалко вложить деньги... С точки зрения политэконома, предприниматель— это человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство, кто находит способы лучшего использования ресурсов, снижения потерь, кто создает новые рабочие места».

Сегодня понятие «предприниматель», как правило, означает «человека, который берет на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или с разработкой новой идеи, новой продукцией или новым видом услуг, предлагаемых обществу».

Этимология слова «предприниматель» указывает на новаторский, творческий характер его деятельности. В словаре В. Даля читаем: «Предпринимать, значит затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступить к свершению чего-либо значительного».

Юридическое определение предпринимательства дано в Законе Украины «О предпринимательстве»: «Предпринимательство — это самостоятельная инициатива, систематическая, на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и занятию торговлей с целью получения прибыли».

С правовой точки зрения важнейшим принципом предпринимательства

является свобода частной инициативы, закрепленная теперь и в украинском законодательстве: «Предприниматели имеют право без ограничений принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую действующему законодательству». Свобода предпринимательства включает: свободный выбор видов деятельности, целей и программы, свободный найм работников, самостоятельный поиск поставщиков и потребителей, выбор ресурсов, а также установление цен (в соответствии с законодательством) и свободное распоряжение прибылью, оставшейся после всех платежей.

Таким образом, творческий, новаторский характер предпринимательства невозможен без свободы частной инициативы. С этой точки зрения и будет рассматриваться в книге предпринимательская деятельность. Со времен Й. Шумпетера это наиболее распространенный подход, начавший утверждаться и в нашей литературе. По мнению А. И. Агеева, «...предпринимательство как экономическое явление возникает при наличии двух взаимосвязанных обстоятельств: организационно-хозяйственного новаторства и экономической свободы».

Такое понимание предпринимательства исходит из разграничении человеческой деятельности на два типа: творческо-поисковый, инновационный (поиск новых идей и средств их достижения) и репродуктивный, шаблонный (направленный на получение уже известных результатов известными же средствами). И области хозяйствования инновационная, творческая деятельность есть деятельность предпринимателя.

Выделить предпринимательскую деятельность как нечто отдельное в хозяйственном процессе трудно, ибо круг конкретных предпринимательских функций чрезвычайно широк: это поиск новых возможностей для хозяйственной активности, оценка их прибыльности, обеспечение финансовых и иных ресурсов для развертывания производства, найм работников, взаимодействие с властями, поставщиками и клиентами.

Принятие решения и несение ответственности — черты, связывающие

предпринимательство с управленческой деятельностью. Некоторые авторы вообще отождествляют менеджера и предпринимателя. Но, по нашему мнению, их функциональная сущность все же различна. С одной стороны, предпринимательство шире управленческой деятельности («линза, фокусирующая энергию других» — А. И. Агеев). С другой, управление во всей его сегодняшней сложности — менеджмент — по силам не каждому предпринимателю. «Такие характеристики, как личный риск, реакция на финансовые возможности и желание долго и упорно работать, не считаясь с отдыхом, т. е. то, что традиционно считается чертами хорошего предпринимателя, вовсе не обязательно свидетельствует о возможностях того же самого человека эффективно управлять организацией по мере того, как она становится больше». Главное качество менеджера — способность внести организованность в неструктурированную организацию — далеко не всегда свойственно даже преуспевающему предпринимателю. Вот почему новому предприятию часто приходится менять «рулевого» — на место предпринимателя-новатора приходит хороший управляющий.

В современной западной литературе по предпринимательству наблюдается отход от сложившегося отождествления его с малым бизнесом в противоположность крупным корпорациям.

Предпринимательство нацелено на организационно-хозяйственные преобразования и может быть присуще крупным фирмам и организациям на разных иерархических уровнях управления.

Этот аспект отражает новый термин «интрапренерство», то есть предпринимательство внутри крупных фирм. В условиях неустойчивой внешней среды организация в целом вынуждена действовать как предприниматель, и тогда предприимчивость требуется на каждом уровне управления. «Интрапренерство» оказывается сегодня реальной альтернативой бюрократической централизации, администрированию.

Аналогичный смысл имеет концепция «предпринимательского управления» Г. Стивенсона, который выделяет такие ее черты: по критерию

стратегической ориентации предприниматель движим ориентацией на возможности, а не существующие ресурсы; по отношению к самим возможностям он настроен революционно; учитывая многостадийность процесса, не задерживается на каждой стадии подолгу; ориентирован на лизинг или эпизодическое использование ресурсов, а не владение ими; предпочитает неформальные сети связей формальным иерархиям; в вознаграждении основывается скорее на коллективистских ценностях и стимулах, чем на индивидуальной карьере.

Таким образом, в управленческой деятельности, как и в любой другой, возможно новаторство, инициатива (предпринимательское управление) и рутина, воспроизведение достигнутого (администрирование).

Приблизительно так же соотносятся между собой предпринимательство и бизнес. Бизнесмен может быть предпринимателем-новатором, а может — обычным хозяйственником. Еще точнее отмечал в свое время И. Шумпетер: «...То или иное лицо в принципе является предпринимателем, если только оно «осуществляет новую комбинацию» — оно перестает быть таковым, когда учрежденное им «дело» начинает дальше функционировать в рамках кругооборота... поэтому предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем .

Предпринимательскую деятельность следует рассматривать как творческую, новаторскую, что позволяет включить в понятие предпринимательство стремление к творчеству, возможность самовыражения и реализации собственной идеи и саморазвития личности.

Такая трактовка позволяет представить предпринимательство как подлинно человеческую деятельность, которая может подниматься до высот подвижничества и быть в то же время захватывающей азартной игрой, осознаваться как долг перед коллективом, партнерами, наконец, перед самим собой, или быть попыткой утвердить себя, проявить свои творческие способности, реализовать какую-либо идею, оставить в мире свой след.

Рассмотренное с этих позиций предпринимательство оказывается духовным феноменом, а не просто привнесенным набором ценностей, установок и регуляторов поведения. В нем проявляемся свободно избранная жизненная позиция, предполагающая существование перед лицом самостоятельного нравственного выбора. Предпринимательство не обусловлено жесткой социальной ролью — это игра и творчество, попытка выразить себя, свою индивидуальность, но прежде всего — самовоспитание и самоограничение в интересах дела, подчиненное чувству долга и личной моральной ответственности — то, чему западная цивилизация обязана своими вершинами.

Узкопрофессиональная этика предпринимательства — это устоявшаяся, общепринятая в данной сфере нормативная система поведения. Именно эту сторону предпринимательства имел в виду М. Вебер, цитируя поучения Б. Франклина — одного из самых ярких выразителей «духа» капитализма на американском континенте. Основная идея, на которую обращает внимание М. Вебер,— понимание добродетели как кредитоспособности. Именно так, а не наоборот: честность и порядочность, пунктуальность и прилежание ценны не просто сами по себе, а тем, что увеличивают кредит. Моральные правила имеют, таким образом, утилитарное обоснование: добродетель «окупает» себя. Кредит, который может быть предоставлен человеку,— своего рода мерило его порядочности. Из этого легко можно сделать вывод, что «там, где видимость честности достигает того же эффекта, она вполне может заменить честность»¹. Видимость добродетели не менее важна для репутации делового человека, чем сама добродетель— к такому выводу приводит опыт вращения в сфере бизнеса. Поэтому Б. Франклин писал в «Автобиографии»: «Для того, чтобы обеспечить мой кредит и репутацию как торговца, я старался не только быть трудолюбивым и бережливым в действительности, но и избегать всякого внешнего проявления противоположных качеств». Избыток добродетели, не оправдываемый интересами дела, наверное, представлялся Франклину ненужной роскошью, которую могут позволить себе только бездельники-святоши, но никак не деловые люди. Это отнюдь не значит, что Б. Франклин был аморален (редко кто

всю жизнь работал над собой так, как он, искореняя собственные недостатки и занимаясь самосовершенствованием), но в его системе ценностей деловитость определяет собой прочие качества, не отвергая, а приспособляя к себе общепринятые добродетели.

Итак, видимость деловых качеств (коммерческой честности, верности договорным обязательствам, трудолюбия и бережливости) имеет не меньшее значение, чем их реальное проявление. Речь идет о так называемой «демонстративной» морали — существующих в данной профессиональной среде нормах поведения, требующих от человека подчинения им в интересах делового успеха. Соблюдение этих моральных требований — не просто пожелание, но и необходимое условие существования в деловой среде. С этим аспектом предпринимательства связаны такие понятия, как «честь», «репутация», «имидж» предпринимателя. Доброе имя делового человека — своего рода капитал, который создается годами упорного труда, а утрачивается мгновенно — в результате необдуманных, морально сомнительных действий. Отсюда присущий деловым кругам здоровый консерватизм (осмотрительность, благоразумие, пунктуальность).

Предпринимательство, как всякая подлинно человеческая деятельность, ставит человека перед необходимостью свободного морального выбора, обращения к собственной нравственной интуиции. Нравственный поступок по сути своей трагичен — человек переживает и осмысливает всю безысходность ситуации и вопреки ей действует, заново творя нравственный закон. Конечно, в повседневной жизни человек руководствуется обычно доведенными до автоматизма нормами, но именно присутствие свободного нравственного выбора делает предпринимательство этической, т. е. подлинно человеческой деятельностью.

Предпринимательство связано с понятиями морального долга, свободного выбора и личной ответственности за него, жизненного призвания и смысла жизни.

Предпринимательство никогда не приобрело бы такого значения в

становлении западной цивилизации, если бы оно не было этически ориентированной деятельностью, не рассматривалось в категориях смысла жизни и нравственного абсолюта.

Достаточно вспомнить, в какой кризисной ситуации находилась Европа в эпоху Реформации. Экономическая разруха, политические интриги, милитаризация общества и правовой хаос, казалось, должны были окончательно сломить «честного бюргера». Но этика предпринимательства, понимаемого как профессиональный долг и призвание, возникает вопреки обстоятельствам, как противостояние человеческого духа, источником мужества которого является убежденность в истинности своей веры.

В высокоразвитом цивилизованном обществе у делового человека не должно быть сомнений в том, что, выходя на рынок надолго, он обязан ориентироваться только на честный бизнес.

Реализуя какую-либо хозяйственную инициативу, предприниматель не просто рискует, он отдает себе отчет в ее возможных последствиях и лично отвечает за результаты. Контрактные отношения, на которых основывается предпринимательство, возможны только на основе взаимного доверия, предполагающего четкое разделение ответственности.

Административное хозяйствование может быть названо антипредпринимательским уже потому что нормой для него является отсутствие персональной моральной ответственности (ее заменяет система директивных разрешений-запретов). Несмотря ни на призывы публицистов к творческой активности и инициативе, такая экономика признает только опекаемого и согласного на опеку хозяйственника. Круг его полномочий определяется не статусом собственника, а местом в иерархической системе, занимаемым, как правило, временно. Договорные, контрактные отношения, требующие свободного выбора, ответственности и «вексельской честности» (так сказать, «добродетелей эквивалентного обмена») вытесняются в административной системе вертикальными отношениями командования — исполнения на неэквивалентной основе, возрождающими феодальную этику

личной преданности.

Административное хозяйствование опирается, с одной стороны, на обезличенную исполнительность, с другой — на дисперсию не только юридической, но и моральной ответственности, долга.

Сегодня в общественном сознании понятие долга (особенно и социально-политическом смысле) в результате его спекулятивного использования государственной идеологией зачастую связывается с идеей тирании, тоталитарного принуждения. Еще не так давно отношения общества и личности строились на иерархической основе, когда «долг беспрекословного исполнения всех велений по вертикали» оказывался ведущей добродетелью. Ничего нет неожиданного в том, что «долг по горизонтали» перед семьей, коллегами, партнерами по рыночным связям, профессиональным обществом и тому подобное утратил то значение, которым располагали не только в гражданском, но даже в традиционном обществе.

Неудивительно, что в обыденном смысле свобода часто представляется как освобождение от всяких обязательств, а экономическая свобода — как безграничное, ничем не стесняемое обогащение.

В классической трактовке И. Канта долг — это свободно избранная обязанность, внутреннее обязательство следовать нравственному закону вопреки внешнему давлению и внутренним эгоистическим устремлениям. Человеческая свобода в высшем, кантовском, смысле — это свобода личности встать над детерминизмом обстоятельств, подчинившись лишь внутреннему нравственному выбору, осознаваемому как долг. Соответственно долг в предпринимательстве — не просто «вексельная честность», верность своим договорным обязательствам — но и долг человека перед самим собой как свободной личностью.

Все сказанное выше не исключает в деловой практике реальных этических коллизий. Основное противоречие морального характера связано с тем, что стремление к увеличению прибыли остается главной целью хозяйственной деятельности предпринимателя и зачастую вызывает искушение

использовать для этого неприемлемые пути и средства: от не совсем этических до преступных. Западные авторы определяют основной этический конфликт в бизнесе как конфликт между экономическими показателями организации, измеряемыми доходами, издержками и прибылью, показателями ее социальной ответственности, выражаемыми через обязательства по отношению к другим людям как внутри организации, так и в обществе. Речь идет о том, например, что ради максимизации прибыли в жертву могут приноситься интересы других людей (скажем, клиентов) или всего общества (нарушение экологических норм).

Безусловно, предприниматель прежде всего должен думать о прибыли. Она — показатель его успешной деятельности, она обеспечивает существование предприятия и возможность нововведений. В то же время прибыль не является единственным и главным побудительным мотивом его деятельности¹.

Суть современного предпринимательства в том, что оно ориентируется не на рост личного благосостояния, а на накопление капитала. Й. Шумпетер писал: «Типичный предприниматель никогда не задается вопросом, принесет ли ему каждое прилагаемое им усилие достаточную компенсацию в виде «прироста наслаждений». Его мало заботят гедонистические результаты его труда. Он трудится, не зная покоя, потому что не может иначе, цель его жизни состоит в том, чтобы получить наслаждение от достигнутого». Эту точку зрения поддерживает основоположник американского автомобилестроения Г. Форд: «Если наша цель — покрыться ржавчиной, то нам остается только одно — отдаться нашей внутренней лени; если же наша цель — рост, то нужно каждое утро пробуждаться снова и действовать каждый день. Жизнь, как я ее понимаю, не остановка, а путешествие».

Соблазн преступить моральные нормы всегда существует в предпринимательстве, одновременно это опасность утраты своей природы, вырождения в тривиальное стремление к обогащению.

Итак, предпринимательская деятельность, рассматриваемая в этическом

аспекте, предполагает в качестве субъекта личность в кантовском смысле — свободного, морально ответственного индивида, для которого нравственный закон существует как идеал даже тогда, когда он не выполняется. Эта деятельность предъявляет к человеку не только требования деловитости, расчетливости, смелости и инициативы, но и внутренней свободы и моральной ответственности за свои действия.

1.2. Среда предпринимательства, его функции и факторы

Все агенты рынка — продавец и покупатель, работодатель и наемный работник, кредитор и заемщик — не пребывают в условиях изоляции, а функционируют в определенной среде, которая определяет их позиции.

Экономическая обстановка обуславливает объем денежных средств, который могут истратить покупатели, определяет виды приобретаемых ими товаров и сумму, которую они готовы уплатить. Ининым образом она устанавливает наличие свободных рабочих мест и, следовательно, избыток или недостаток (тончен силы, что влияет на уровень заработной платы работника при заключении трудового соглашения). Экономическая обстановка определяет наличие и доступность денежных ресурсов и отсюда — доходы на инвестированный капитал или займы; последнее влияет на величину заемных средств, к которым готов обратиться бизнес для финансирования своих деловых операции. В свою очередь, экономическая обстановка находится под влиянием политической ситуации. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предприниматели действуют в рамках соответствующей правовой среды. Например, бизнес может регулироваться положениями законов о компаниях; в части продажи товаров и услуг — законом о продаже товаров, законом об описании товаров, законом о безопасности потребительских товаров; в части поступления на работу лиц наемного труда — законом о занятости или законом

об охране труда.

Виды законов, которые принимает парламент, могут явиться следствием политической обстановки и давления лоббистов или групп по оказанию нажима, которые, в свою очередь, могут отражать соответствующие течения в социальной и культурной сферах. Например, повышенный интерес к защите окружающей среды привел к созданию партии «зеленых», или «экологии», а также законодательства по контролю над предприятиями, загрязняющими окружающую среду.

Социально-культурная среда определяет товары, которые люди стремятся покупать, в частности отвечающие определенным вкусам и моде. Нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды, способны оказывать прямое влияние на образ жизни потребителя и посредством этого на его спрос на товары. Социально-культурная обстановка может также влиять на отношения отдельного лица к работе, что, в свою очередь, влияет на его отношение к величине зарплаты и условиям труда, предлагаемым бизнесом.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство, например, в области автоматизации обработки данных, информационных технологий. Конечно, чем больше торгово-промышленных операций автоматизировано, тем меньше спрос на рабочую силу, что непосредственно влияет на уровень занятости и заработной платы.

Физическая, или географическая среда характеризует природные условия, в которых осуществляется предпринимательство. Здесь имеются в виду доступность сырья, энергоресурсов, климатические, сезонные условия, а также наличие автомобильных магистралей, железных дорог, морских и воздушных путей сообщения. Эти факторы оказывают прямое влияние на размещение компаний и фирм, предприятий и, следовательно, на расходы по доставке сырья, распределению продукции и применению рабочей силы.

И наконец, **институциональная организационно-техническая среда**,

характеризуемая наличием и разнообразием институтов, с помощью которых бизнес может устанавливать деловые взаимоотношения или вести коммерческие операции. Эти институты включают в себя:

банки (оказание финансовых услуг);

оптовых и розничных продавцов (предоставление услуг по распределению товаров);

специализированные фирмы и учреждения (предоставление профессиональных услуг, таких как юридические, бухгалтерские, аудиторские и т. д.);

учебные заведения (обучение рабочих и служащих);

агентства по изучению рынка (предоставление информации о рынке);

рекламные агентства (рекламная деятельность);

конторы по трудоустройству (оказание помощи в поиске рабочей силы);

транспортные агентства, общества (доставка товаров); страховые компании (имущественное страхование, страхование жизни);

коммунальные услуги (тепло-, водо- и энергоснабжение, вывоз мусора и т. д.);

поставщиков (снабжение сырьем, запчастями, готовыми изделиями, машинами и оборудованием, оргтехникой, канцтоварами и т. д.);

средства связи и передачи информации (размещение рекламы и другой информации для широкого оповещения).

Предпринимательство предполагает следующие функции:

ведение финансов и учета (мобилизация капитала за счет средств инвесторов и(или) кредиторов, накопление доходов от продаж, управление использованием капитала и доходов в рамках и вне бизнеса);

кадровая (отбор и прием на работу в соответствии с потребностями бизнеса, решение всех вопросов, касающихся использования работников);

материально-техническое обеспечение (приобретение сырья, машин и оборудования и другие поставки, необходимые для хозяйственной деятельности);

производственная (превращение сырья и других поставок в такой вид продукции, который пригоден для продажи клиентам предприятия);

маркетинг (определение нужд потребителей и управление процессом обмена между предприятием и его контрагентами);

К перечисленным функциям можно добавить:

поддержку предпринимательства (распределение предпринимательских идей, инициативы и опыта управления, что является функцией менеджмента);

научно-исследовательские и проектные работы (деятельность по разработке и реализации новых технологических процессов или новой продукции для улучшения предпринимательства, повышения эффективности, расширения предложения новой продукции);

связи с общественностью (осуществление и управление отношениями между предприятием и общественными структурами или средствами массовой информации).

Не претендуя на создание оды предпринимательству, следует заметить, что его реабилитация не преследует цель заменить диктат бюрократии и производителя-монополиста диктатурой частного предпринимателя. Последнее слово во всех рыночных ситуациях должно оставаться за покупателем, который своими деньгами голосует за количество, качество, ассортимент и цены товаров на рынке. Он определяет, сколько и что производить предпринимателю. В конечном счете на почти гамлетовский вопрос, быть или не быть тому или иному предпринимателю, ответ может дать только потребитель. Бизнесмен должен так угодить потребителю, чтобы ответ этот был положительным. Конечно, для нас, истерзанных всеобщим дефицитом, это кажется фантастикой. Однако то, что именно за потребителем в конце концов остается последнее слово во всех рыночных ситуациях, подтверждено всем опытом функционирования социального рыночного хозяйства.

Вот что пишет по этому поводу знаменитый Ли Якокка, чье имя в истории американского бизнеса связано со сверхуспешным руководством компаниями «Форд» и «Крайслер» (благодаря этому в 1986 г. он занимал второе место после

президента Рейгана по шкале американской популярности): «Существует широко распространенный миф, будто мы, менеджеры автоиндустрии, каким-то образом манипулируем публикой, будто мы диктуем потребителю, какие именно автомобили ему следует покупать и будто потребитель слушается нас. Когда я это слышу, я всегда усмехаюсь и думаю: «О, если бы это было правдой!». А правда состоит в том, что мы в состоянии продать лишь то, что клиент хочет купить. По существу, мы в гораздо большей степени следуем за спросом публики, чем формируем его. Мы, естественно, изо всех сил стараемся убедить людей покупать нашу продукцию. Но иногда даже наши самые большие усилия остаются тщетными».

Этот своеобразный «крик души» многоопытного менеджера формализуется одним из определений сути концепции маркетинга, которое приводит в своей известной книге Ф. Котлер: «Производите то, что можете продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете произвести»². Таким образом, являясь ключевой фигурой рыночной экономики, но при этом функционируя в условиях абсолютного превалирования рынка покупателя над рынком продавца, предприниматель вынужден играть по правилам, диктуемым потребителем. От этого, кстати, выигрывают не только потребители, но и зависящие от них предприниматели и общество в целом. Именно в этом и проявляется очевидное преимущество социального рыночного хозяйства по сравнению со всеми другими когда-либо существовавшими моделями экономики.

Для нас, делающих свои первые шаги в возрождении отечественного предпринимательства, важно прежде всего разобраться в сути этого явления, выяснить, кто же ныне может быть причислен к кругу предпринимателей. Тем более, что полной ясности и единодушия в этом вопросе нет и у западных ученых и практиков, которым, казалось бы, и карты в руки. При этом существенная разница между нашей неосведомленностью и некоторой неопределенностью в позициях западных специалистов состоит в том, что у нас преобладают дискуссии с идеологической окраской типа — считать ли каждого

предпринимателя капиталистом и эксплуататором, в то время как у них спорят о том, кто является предпринимателем: полный собственник (независимый производитель), частный собственник-менеджер или просто менеджер. Безоговорочно отказываясь от любых изысканий, в основе которых лежат идеологизированные экономические факты, обратимся к анализу объективно сложившихся реалий.

Они сегодня таковы, что в экономике индустриально развитых стран функционируют всевозможные виды предприятий, формализующие различные типы собственности, то есть именно плюрализм форм собственности является основой разницы в типологии организационных форм этих предприятий. В качестве иллюстрации расстановки экономических сил и других количественных параметров функционирования бизнеса приведем данные по США. Там в середине 80-х гг. насчитывалось свыше 16 млн. разных предприятий: среди них 70 % составляли предприятия с индивидуальной формой собственности, 10 % — партнерские (то есть принадлежащие двум и более лицам, 20 % — корпорации или акционерные предприятия. При этом в 1990 г. 500 крупнейших корпораций произвели продукции и услуг на 2,3 трлн. долларов, что составляет свыше 40% ВВП страны. Однако, несмотря на то, что различные формы собственности довольно жестко определяют типологию, удельный вес соответствующих типов предприятий и объем их вклада в национальный продукт страны, есть нечто, делающее их схожими. Во-первых, система управления ими обязательно включает две ролевые функции (которые персонифицируются в одном или двух лицах) — собственника и менеджера; во-вторых, функции владения, распоряжения и пользования собственностью, принципы менеджмента практически одинаковы (разумеется, в главном) для предприятий всех форм собственности. Объясняется это тем, что собственность и менеджмент являются сегодня столпами предпринимательства. Однако именно на этом кончается ясность и возникает закономерный вопрос: кто же он, современный предприниматель — собственник, менеджер или и то, и другое вместе?

Расхождения западных ученых в определении сущности предпринимательства начинаются в том пункте, где пересекаются проблемы, с одной стороны, владения, распоряжения и пользования собственностью, и с другой — управления этой собственностью. Иначе говоря, в точке, где пересекаются интересы и функциональные роли собственника и менеджера. В данном случае родство взглядов наблюдается лишь по двум полярным позициям: собственник вне бизнеса, современный рантье предпринимателем не является; независимый собственник — менеджер, несомненно, является предпринимателем. Неоднозначность начинается с вопроса: можно ли считать предпринимателем менеджера, не являющегося единоличным (или владельцем контрольного пакета акций) собственником? Причем поиск правильного ответа еще больше осложняется тем, что сегодня найти менеджера высшего или среднего звена, который бы не имел акций собственной компании и, соответственно, не рисковал бы как частичный собственник вместе со всей компанией, крайне трудно.

В настоящее время у западных теоретиков и практиков бизнеса и ходу два основных подхода к характеристике сути предпринимательства. Первый, который можно условно назвать традиционалистским, или ортодоксальным, трактует предпринимательство суженно, включая в состав предпринимателей только собственников-менеджеров, то есть так называемых функционирующих капиталистов. Второй подход, который можно определить как модернистский, трактует предпринимательство расширенно. Сторонники этого подхода, большинство из которых практики менеджмента, кроме независимых предпринимателей, включают в состав предпринимательского корпуса и большую часть менеджеров, причем не только представителей управленческого истэблишмента, но и корпоративных менеджеров среднего и низшего звена, так как именно они являются главным феноменом современного предпринимательства. Феномен состоит в том, что, относясь по классической шкале к работникам наемного труда, эта категория управляющих по многим признакам может быть отнесена к предпринимательскому корпусу.

Действительно, что касается представителей управленческого Олимпа, то их предпринимательская сущность не вызывает сомнения. Сложнее однозначно зачислить в предприниматели менеджеров среднего и низшего звена, имеющих достаточно скромные (по западным меркам) доходы и не владеющих солидными пакетами акций своих компаний.

Полностью солидаризуясь с включением в состав предпринимателей наряду с независимыми предпринимателями и их корпоративных коллег, хочется особо подчеркнуть, что реализация на практике такого подхода к проблеме имеет крайне важное значение для становления украинского рынка. Бесплодным, дилетантским и небезопасным для общества разговорам «вечно вчерашних» идеологов от экономической науки об эксплуататорской сущности бизнеса нужно противопоставить в теории и на практике систему формирования цивилизованного предпринимательства вообще и корпоративного в частности. Конечно, для западной экономики сегодня актуальнее второй тип предпринимательства. Мы же вынуждены браться за все сразу. Поднимать мелкий и средний бизнес, буквально «выращивать» независимых предпринимателей-собственников и параллельно создавать корпоративного предпринимателя. Причем, если более или менее разумные действия в области приватизации государственной собственности вообще и приватизации земли в частности могут при всех издержках этих процессов относительно быстро поставить на ноги мелкий бизнес, то со средним и крупным предпринимателем-собственником будет сложнее. При этом ни в коем случае нельзя искусственно форсировать этот процесс, если мы не хотим создать условия для криминогенного экономического элемента, который и без того чувствует себя в нарождающихся коммерческих структурах достаточно уверенно, не имея пока должного противовеса в лице честных, цивилизованных предпринимателей.

Эволюция независимого предпринимательства должна пройти в соответствии с присущими ей законами, в связи с чем уже сегодня следует сделать акцент на становление корпоративного предпринимательства. Для этого

требуется западный опыт, наше желание и продуманная совместная система непрерывной подготовки таких предпринимателей. Более того, уже отчетливо просматривается тенденция: ударно переименовав специальности в вузах и должности на производстве, создав бесчисленные «школы бизнеса» из серии «Как стать миллионером за три дня», «наковать» кадры замороженных менеджеров. Это мы уже проходили, хотя и под другими лозунгами, поэтому нужно в корне пресечь подобную профанацию, чтобы не сменить вчерашнюю бюрократию более молодой, но столь же некомпетентной и бездарной «менеджеризированной» преемницей с эдаким западным пушком.

В настоящее время становление в Украине предпринимательства вообще и формирование независимых и корпоративных предпринимателей в частности обусловлены двумя важнейшими факторами. Первый — разгосударствление и приватизация собственности, коммерциализация хозяйственной деятельности, в результате которых только и может возникнуть экономическая база предпринимательства в виде широкого спектра форм частной собственности. При этом, поскольку гигантский массив государственной собственности невозможно будет быстро приватизировать (а в ряде отраслей это делать и вовсе нецелесообразно), основной упор нужно сделать на развитие государственно-корпоративного предпринимательства, в основу которого должен лечь процесс акционирования госсобственности и создания государственных, частных и смешанных корпораций. Второй фактор - безоговорочное прекращение необоснованного вмешательства государства в дела бизнеса. Это означает, что для эффективного развития предпринимательства главное сегодня — не поиск какого-то особого, неповторимого и только Украине присущего пути в бизнесе. Предпринимательство на нашей почве разовьется тем успешнее, чем меньше государство будет заниматься мелочной опекой бизнеса, устанавливая нигде не виданные правила реализации частной инициативы. Свои основные усилия оно должно сосредоточить на разработке и последовательной реализации мер по эффективной защите населения от негативных последствий перехода к рынку, которых, как мы уже успели убедиться, будет предостаточно.

Аксиомой является то, что никакой рынок не состоится, пока у нас не возникнут в достаточном количестве свободные товаропроизводители, владельцы различных форм собственности. Сейчас же отряд украинских предпринимателей представлен группой далеко не равнозначных по чистоте помыслов представителем ноной корпорации; относительно малочисленным и тоже далеко не однородным по навыкам, опыту предпринимательства и способам извлечения прибыли отрядом пионеров малого и совместного бизнеса, банковского и биржевого дела, а также многоопытной когортой представителей теневой экономики, по численности превосходящей все предыдущие категории предпринимателей, вместе взятые. При этом, если из общего числа деловых людей в Украине вычесть тех, кто по своим деловым и моральным качествам даже отдаленно не напоминает классический образ бизнесмена и чья деятельность давно разошлась с общепризнанными нормами права, то оставшихся окажется бесконечно мало для перехода к рынку.

Как же нам относительно быстро (ведь время не ждет!) воспитать честных предпринимателей? Ответ на этот вопрос нужно предварить ответом на другой вопрос: что, кому и как нужно и можно передать в собственность в первую очередь? Прежде всего, нужно передать землю крестьянам и осуществить это безвозмездно или за символическую плату. Теперь же можно достаточно уверенно ответить на первый вопрос: собственник земли, сельский акционер, фермер — вот исходная, основная и массовая фигура украинского предпринимательства. Вот с кого (и мировой опыт тому порука) начинается рынок.

Параллельно со становлением фермерства в его различных формах нужно формировать процессы разгосударствления, приватизации и коммерциализации торговли, общепита, сферы услуг. В промышленности эти процессы будут протекать гораздо медленнее, что определяется объективными закономерностями и логикой приватизации. Путь этих отраслей к рынку лежит через акционирование и демонополизацию, которые должны сформировать необходимые экономические предпосылки для развития предпринимательства в

рамках государственного и частного секторов экономики.

Что касается перспектив роста рядов предпринимателей, то они целиком и полностью определяются темпами расказенивания государственно-ничейной собственности. При этом, как показывает мировой опыт, процесс приватизации государственной собственности (в тех отраслях, где он возможен и целесообразен) протекает довольно медленно. К тому же его темпы в разных странах в большей мере зависят от исторических, национально-культурных и других особенностей развития национальных хозяйств. Попытки же игнорировать эти закономерности и искусственно форсировать процесс приватизации могут привести к появлению предпринимателей типа Шарикова и Швондера с их лозунгом всеобщего дележа.

Исключая торговлю, общественное питание и сферу услуг, в определенной мере легкую и пищевую промышленность, где темпы приватизации и реет числа предпринимателей могут и должны быть довольно быстрыми, в других сферах и отраслях народного хозяйства становлению предпринимательства должны предшествовать относительно продолжительные по времени, глубокие по содержанию и широкие по масштабам процессы кооперирования, арендизации, акционирования, выкупа и другие, в результате чего постепенно исчезнет ничейная собственность и возродится предприимчивость. Кстати, будучи помещена в рыночную среду и окружена предприятиями иных форм собственности, госсобственность вынуждена будет объективно играть по правилам рынка и явит невидимое нам государственное предпринимательство. Только конкуренция между предприятиями различных форм собственности может заставить госпредприятия поддерживать высокую конкурентоспособность.

В ближайшее время предпринимательский корпус будет пополняться в основном за счет вновь создаваемых малых и совместных предприятий, коммерческих банков, различного рода бирж, брокерских контор, страховых и акционерных компаний. При этом вряд ли стоит обольщаться по поводу того, что цивилизованные предприниматели будут расти у нас, как грибы. Однако не

вина наша, а беда, что в своей массе деловые люди пока еще мило походят на своих западных партнеров.

Вместе с тем объективная необходимость развития предпринимательства вовсе не означает автоматическую возможность беспрепятственного протекания этого процесса. Предпринимательство не встанет на ноги (что полностью перечеркнет рыночные перспективы нашей экономики), если будет оставаться уделом энтузиастов-одиночек, «рисковых парней», не будет понято и поддержано достаточно большой частью населения. При этом речь идет не о том, чтобы подавляющее большинство народа Украины в одночасье возжелало стать бизнесменами или прониклось трогательными чувствами к последним. Для нормального и цивилизованного развития процесса вполне достаточно и того, чтобы значительное число людей, как минимум, терпимо и неконфронтационно откосилось к основным принципам предпринимательства.

1.3. Признаки совершенства предпринимательства

Предпринимательство в Украине осуществляется на основе таких принципов, как свободный выбор деятельности; привлечение на добровольных началах к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан; самостоятельное формирование программ; свободный выбор поставщиков и потребителей произведенной продукции; установление цен в соответствии с законодательством; свободный найм работников; привлечение материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено; свободное распоряжение доходом, который остается после внесения платежей, установленных законодательством; самостоятельное осуществление предпринимателем - юридическим лицом внешнеэкономической деятельности, использование любым предпринимателем принадлежащей ему части валютной выручки по своему усмотрению.

Поскольку любая экономическая деятельность связана с типовыми

фазами воспроизводственного цикла (производство — обмен - распределение — потребление), выделяют такие виды предпринимательской деятельности, как производственная, коммерческая и финансовая. Производственное предпринимательство распространяется в основном на производство и потребление товаров и услуг, коммерческое — на их обмен, а финансовое — на обращение, обмен стоимостей.

Будучи относительно самостоятельными, указанные виды предпринимательской деятельности взаимно дополняют друг друга, так что один из видов может «содержаться» в другом. Вместе с тем наиболее общим и важным является производственный, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый.

К производственному предпринимательству относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям. При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, скажем, сбыт продукции, играют второстепенную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим в главных чертах содержание и способы осуществления производственного предпринимательства применительно к самому общему, типовому случаю, то есть вне зависимости от производимого продукта, товара. Ограничимся при этом масштабами одной сделки, связанной с производством определенного товара (либо выполнением определенной работы, оказанием услуги).

Намечая сценарий, а затем и программу (бизнес-план) осуществления сделки, предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, затем вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными торговыми организациями для выявления потребности в товаре и спросе на

него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность. Эта первая фаза деятельности получает юридическое оформление в виде контракта.

Для осуществления производства предприниматель должен использовать факторы производства, к которым относится рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация. Факторы производства могут изначально частично принадлежать предпринимателю (например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации). Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности. Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные, интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и поэтому вынужден привлекать со стороны. Естественно, это требует денежной оплаты или иной компенсации.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежно связано с денежными затратами. Если у предпринимателя отсутствует стартовый капитал, он вынужден обратиться за кредитом в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных ресурсов.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю определенного объема произведенных товаров и получение за мин денежной выручки.

Предпринимательство коммерческого вида характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Сердцевину этого вида предпринимательской деятельности представляют операции и сделки по купле-продаже, то есть по перепродаже товаров и услуг,

Общая схема коммерческого предпринимательства во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности.

Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости в обеспечении производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции, ибо приобретаемые материальные ресурсы покупаются предпринимателем в виде готового товара, который затем реализуется потребителю.

Программа коммерческой сделки включает:

наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;

приобретение, закупка товара для последующей продажи;

наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственно в коммерческой сделке, но предоставляющих свои платные услуги для ее осуществления, выполняющих посреднические функции;

привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;

получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления, регулирования сделки;

реализацию товаров покупателю и получение выручки;

регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным, республиканским и местным финансовым органам.

Коммерческая сделка целесообразна, если обеспечивает чистую прибыль не менее 20% от затрат (денежной выручки). Такое жесткое требование обусловлено высоким уровнем риска, характерным для коммерческих сделок.

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится финансовое (финансово-кредитное). Его следует выделить, т. к. объектом купли-продажи в этом случае является весьма специфичный товар — деньги, валюта, ценные бумаги.

В условиях данного вида предпринимательства деньги и ценные бумаги

не только опосредуют товарно-обменные операции, но и служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их в денежно-денежные или валютно-денежные.

По своей экономической природе предпринимательство представляет собой диалектическое единство двух сторон: общеэкономического содержания и специфической социальной формы.

Своеобразие общеэкономического содержания предпринимательства состоит в том, что в нем заключены различные стороны хозяйственной деятельности. Предпринимательство предстает перед нами как экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

Исходным пунктом исследования предпринимательских отношений является установление их субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства могут быть различные участники экономической деятельности, прежде всего индивидуумы (частные лица). Они выступают в этом качестве преимущественно посредством организации единоличного производства (семейного предприятия). При этом деятельность такого предприятия ориентируется на затраты собственного либо наемного труда. В последнем случае предприниматель становится нанимателем. В отношении некоторых лиц законодательство Украины предусматривает ограничения для занятия предпринимательством. Во-первых, это связано с необходимостью обеспечить независимость функционирования государственных служб (предпринимательством не могут заниматься военнослужащие, служебные лица органов прокуратуры, суда, государственной безопасности, внутренних дел, государственного арбитража и нотариата). Во-вторых, ограничения вводятся для защиты населения от злоупотреблений и недобросовестной деятельности (путь в предпринимательство запрещен лицам, имеющим непогашенную судимость за кражу и другие корыстные преступления).

Предпринимательская деятельность может осуществляться группой лиц, связанных между собой договорными обязательствами и экономическим интересом. Объединение партнеров позволяет решать задачи более крупного

масштаба по сравнению с индивидуальным предпринимательством. Субъектами коллективного предпринимательства выступают различного рода ассоциации: акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы и т. д. Что же касается трудового коллектива, то в целом он не является субъектом предпринимательства, поскольку создается, как правило, для решения определенной производственной задачи, а не для того, чтобы заниматься бизнесом. Однако при определенных условиях трудовой коллектив может приобрести качества субъекта предпринимательства. Это имеет место тогда, когда происходит преобразование обычного, традиционного трудового коллектива в новую организационную и юридическую форму — объединение партнеров. Скажем, коллектив государственного предприятия сам по себе не является субъектом предпринимательства, но если происходит преобразование и на месте прежнего коллектива появляется новый, допустим, организация арендаторов, последняя становится субъектом коллективного предпринимательства.

В отдельных случаях к субъектам предпринимательства относят государство в лице его соответствующих органов. Но по общему правилу в рыночной экономике государство как таковое, устанавливая правила организации бизнеса и следя за их соблюдением, субъектом предпринимательства не становится. Более того, во многих странах предпринимательская деятельность государственных служащих законодательно запрещена. Исходя из этого, выстраивается иерархия форм предпринимательской деятельности: государственное (с учетом сказанного и его роли в рыночной экономике в отличие от плановой), коллективное, частное.

Для оценки потенциальных возможностей предпринимательства и его прогнозирования немаловажное значение имеет разграничение номинальных и реальных субъектов предпринимательства. К первым относят тех, кто обладает правом заниматься предпринимательской деятельностью. В странах с рыночной экономикой здесь имеется в виду каждый. Однако реализовать такую возможность могут далеко не все. Реальный субъект предпринимательства —

группа людей, которая имеет для этого необходимые предпосылки, прежде всего капитал. Именно они формируют и развивают предпринимательский сектор экономики.

Главными субъектами предпринимательской деятельности выступают предприятия. Монопольная государственная собственность постепенно начинает уступать место различным другим формам собственности. Наряду с государственным сектором начал формироваться негосударственный. В Украине, в соответствии с формами собственности, действуют предприятия таких видов:

индивидуальное предприятие, основанное на частной собственности физического лица и исключительно на его труде;

семейное предприятие, основанное на собственности и труде граждан Украины — членов одной семьи, с правом найма рабочей силы;

частное предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина Украины, с правом найма рабочей силы;

коллективное предприятие, основанное на собственности трудового коллектива предприятия, кооператива, другого уставного общества, общественной или религиозной организации;

государственное коммунальное предприятие, основанное на собственности административно-территориальных единиц;

государственное предприятие, основанное на общегосударственной (республиканской) собственности;

совместное предприятие, основанное на объединении имущества разных собственников (смешанная форма собственности);

предприятие, основанное на собственности юридических лиц и граждан.

Среди субъектов хозяйственной деятельности особо выделяются малые предприятия, составляющие основу малого бизнеса. Следует подчеркнуть, что они не являются какой-то особой формой хозяйствования. Основным критерием, по которому хозяйствующий объект относится к малым предприятиям, является численность работающих, меняющаяся в зависимости

от отрасли или вида деятельности.

В настоящее время трудно найти правительство, которое бы не покровительствовало мелким предпринимателям, рассматривая этот социальный слой как залог стабильности в обществе. Отдают должное малому предпринимательству и в политике вывода общества из экономического кризиса. Мировой опыт убедительно демонстрирует возможности самовозрождения, заложенные в малом предпринимательстве: аккумулируя остатки ресурсов, используя имеющуюся материальную базу, оно практически мгновенно начинает производство, пополняя оскудевший рынок, обеспечивая дополнительными доходами значительную часть населения и расширяя количество новых рабочих мест. Подробнее о малом бизнесе мы поговорим позже.

Объектом предпринимательства, если оставаться в рамках наиболее общего подхода, является определенная деятельность. В чем состоят ее особенности? Результаты предпринимательства материализуются в производимой продукции (услугах), а также в соответствующем доходе. Величина последнего во многом зависит от того, как предприниматель организовал деятельность, учел всю совокупность факторов. Степень организации в свою очередь определяется характером комбинации различных ресурсов. На начальном этапе она необходима для оценки возможности заниматься бизнесом в определенной сфере. В дальнейшем осуществление новых комбинаций по существу становится главным делом предпринимателя. Последние, согласно И. Шумпетеру, охватывают: изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага; внедрение нового метода производства; освоение нового рынка сбыта; получение нового источника сырья или полуфабрикатов; проведение соответствующей реорганизации. Постоянный поиск новых способов комбинации ресурсов отличает предпринимателя от обычного хозяйственника. Таким образом, объектом предпринимательства в реальной действительности является осуществление комбинаций ресурсов.

Предпринимательство всегда определенным образом организуется, принимая конкретные формы. Как метод ведения хозяйства оно имеет ряд общих признаков. К основным из них относится, в первую очередь, самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Их суверенность формирует поведение, обеспечивающее действенность рыночного механизма. Происходит это потому, что предприниматель свободен в принятии решений, не запрещенных существующими правовыми нормами. Любой, кто имеет соответствующее желание и денежные средства, вправе организовать собственное производство (индивидуальное или коллективное), опирающееся на определенную форму собственности. Средства производства и рабочая сила приобретаются на рынке. Что, как и сколько производить, у кого покупать, кому и по какой цене продавать — все это предприниматель решает самостоятельно, исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры. Не исключается и работа по госзаказу, но размещаемому на добровольной основе.

Независимость как исходный признак предпринимательства нельзя, однако, трактовать упрощенно. В экономике не существует абсолютной свободы. Полную самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет инстанции, принуждающей делать то-то так-то и тогда-то. Но он отнюдь не свободен от жестких требований рынка.

С самостоятельностью неразрывно связан принцип экономической заинтересованности. Стремление к максимизации дохода является одним из движущих факторов предпринимательской деятельности. Во многом ради этого и организуется дело, расширяются его масштабы. Диалектика товарного производства такова, что хозяйствующий субъект, преследуя личные интересы, в то же время работает на общество (на такую зависимость обратил внимание еще А. Смит). Занявшись производством автомобилей отнюдь не из благотворительных побуждений, а преследуя личную выгоду, Г. Форд создал автомобильную империю, продукция которой наводнила мир и во многом преобразовала все его хозяйство.

Можно ли считать коммерческий успех единственной целью

предпринимательства? Во многих случаях да. Конечно, не рассчитывая на доход, предприниматель за дело не примется. На начальных этапах предпринимательской деятельности стремление к максимизации прибыли является, как правило, подавляющим. Но еще на заре капитализма в мотивах предпринимательства не могли не проследиваться и иные цели — стремление к успеху, расширению сферы влияния. Если обратиться к современному бизнесу, то нетрудно заметить, что его целевая установка часто выходит за рамки сугубо экономических задач. Если все сводить лишь к ним, невозможно, в частности, понять: почему предприниматели участвуют в решении социальных проблем общества, выделяя средства на образование, здравоохранение, охрану окружающей среды, борьбу с бедностью и т. д.

Предпринимательство немислимо без новаторства, творческого поиска. В условиях острой конкурентной борьбы немислимо рассчитывать на то, чтобы, ничего не меняя, увеличивать прибыль за счет роста цен. Удержаться способен только тот, у кого при высоком качестве продукции постоянно обновляются ее модели, относительно низки издержки. Для этого приходится все время думать о новой технологии, совершенствовать организацию производства и сбыт. Способность к принятию нестандартных решений, к творческой оценке ситуации всегда высоко котировалась в деловом мире.

В этой связи условно выделяют две модели предпринимательского поведения — классическую и инновационную. Отличительная особенность первой в том, что бизнесмен стремится организовать свою деятельность с расчетом на максимальную отдачу от имеющихся в распоряжении компании или фирмы ресурсов. Ресурсоориентированный тип предпринимательского поведения соотносит решаемые задачи с наличными ресурсами и отдает предпочтение тем средствам достижения цели, которые обеспечивают наибольшую эффективность их использования. Вторая модель предпринимательства сориентирована на возможности. Не имея в достаточном количестве собственных ресурсов для достижения поставленной цели, предприниматель использует любые возможности для развития производства, в

поисках альтернативных источников изучает внешнюю среду. Привлекая собственные и внешние ресурсы, предприниматель отдает предпочтение наиболее выгодным вариантам развития производства. Особенно возросла роль новаторства в последнее время. Научно-технический прогресс, повышение требований к надежности, качеству и другим параметрам продукции заставляют многие фирмы предпринимать «мозговые атаки» для поиска принципиально новых технико-технологических решений. В последнее десятилетие во многих западных странах наблюдается взлет мелкого наукоемкого предпринимательства. Повышенный интерес к такого рода бизнесу проявляет и государство. Небольшие компании разрабатывают и внедряют принципиально новые, рискованные в коммерческом отношении научно-технические проекты, в которые крупные корпорации, как правило, избегают вкладывать средства.

Еще один характерный признак предпринимательства — практически постоянные хозяйственный риск и ответственность. Эти понятия неразрывно связаны, хотя и не тождественны. Риск предполагает неопределенность, непредсказуемость, поскольку не всегда поддается экономической оценке. При самых тщательных расчетах и прогнозах фактор непредсказуемости устранить невозможно. Что касается ответственности, то она, как правило, конкретна, ее можно достаточно точно выразить в соответствующих показателях. В хозяйственную жизнь нарождающейся рыночной экономики входит непривычное и пугающее явление — банкротство, то есть финансовая несостоятельность юридических лиц и граждан, неспособность платить кредиторам по долговым обязательствам и продолжать нормальную деятельность. Механизм банкротства представляет собой своеобразный отбор наиболее эффективных форм и методов хозяйствования. С 1 июля 1992 г. в Украине начал действовать Закон «О банкротстве», который четко устанавливает ответственность собственника за результаты хозяйственной деятельности, регулирует процедуру ликвидации предприятия и удовлетворения претензий кредиторов и бюджета.

Условия существования требуют от предпринимателя высокой деловитости и динамизма, умения соперничать. Взлеты и падения на этом пути неизбежны, поскольку в основе хозяйственного риска лежит соотношение между предполагаемыми и действительными затратами и результатами. Если цены производимых товаров не возмещают затрат, это значит, что либо предприниматель не сумел эффективно организовать свою деятельность, либо неблагоприятно сложилась предполагаемая им конъюнктура. Необходимость постоянного контроля за комбинацией условий производства держит предпринимателя в напряженном состоянии, и это напряжение он стремится передать всем участникам производства.

К признакам предпринимательства в некоторых случаях относят наличие прав собственности на средства производства. Но всегда ли предприниматель является собственником? Еще в прошлом веке произошло обособление капитала-собственности от капитала-функции. Процесс принятия решений все чаще переходил от владельца капитала к капиталисту-управляющему. Эта тенденция усилилась с возникновением акционерных обществ. На единоличных предприятиях сегодня, как сто и больше лет назад, собственник одновременно является и предпринимателем. Но современный капитализм — преимущественно корпоративный. Корпоративное предпринимательство характеризуется тем, что организационно-техническое руководство переходит от собственника к его полномочному представителю — менеджеру. Следовательно, между предпринимателем и собственником нет жесткой связи. Наличие объектов собственности представляет собой поэтому не особый признак предпринимательства, а материализацию независимости, самостоятельности хозяйствующих субъектов.

Характеристика предпринимательской деятельности была бы не полной без учета личности предпринимателя, особенно его экономического мышления. Предпринимательский тип мышления представляет собой совокупность оригинальных взглядов и подходов к принятию решений. Центральную роль здесь играет способность подчинить деятельность достижению единой цели,

идеала, объединяющего многих людей. Точное определение его — то, на чем во многом основан весь бизнес. Манящая цель позволяет соизмерить с ней возможности, удовлетворить стремления и замысли. Необходимое условие достижения поставленной цели — точный расчет. Первостепенное значение для этого имеют оперативно ведущиеся сбор, обработка и использование информации. Осуществление расчетов, составление программы действий требуют соответствующих знаний. В отличие от изобретателя, предприниматель не останавливается на открытии, а стремится к его практическому воплощению при наибольшей отдаче. Поскольку на этом пути возникает много препятствий, необходимы решительность и последовательность действий.

Рассмотренные стороны предпринимательской деятельности тесно связаны между собой, действуют одновременно. В обобщенном виде предпринимательство можно, видимо, определить как инициативную, связанную с риском деятельность субъекта хозяйствования, осуществляющего новые комбинации для реализации своих идей и достижения социально-экономического эффекта. В таком определении внимание фиксируется на общем, что свойственно предпринимательству в различных общественных устройствах. Вместе с тем необходимо всегда учитывать социальную специфику.

При исследовании общественной формы определенного экономического явления сложившаяся у нас экономическая теория до недавнего времени применяла стандартный подход: рассматривались специфические социалистические признаки предмета, которые затем противопоставлялись капиталистическим. Правомерен ли такой подход к исследованию социальных особенностей предпринимательства? Решение этого вопроса во многом зависит от ответа на другой: существует ли социалистическое предпринимательство? В нашей литературе зачастую дается положительный ответ. Очевидно, говорить о социалистическом предпринимательстве неправомерно так же, как и о социалистическом рынке. И то и другое — универсальные механизмы.

Если общественная форма предпринимательства не может рассматриваться с позиции «социалистичности» или «капиталистичности», какими же признаками она характеризуется? Очевидно, социальные особенности предпринимательской деятельности определяются ее характером и степенью совершенства. По характеру предпринимательство в основе своей может быть эксплуататорским или трудовым. Когда оно является эксплуататорским? Казалось бы, ответ ясен: при наличии наемной рабочей силы и безвозмездного присвоения чужого труда. Но всегда ли такой ответ правилен? Что сегодня понимается под эксплуатацией? Сейчас происходит переосмысление этой категории, поскольку заложенные в ее основу классические каноны уже не «работают». Совершенно ясно, например, что эксплуатация не обязательно связана с частной собственностью, она может иметь место и при государственной или коллективной формах собственности. Представляет интерес характеристика признаков эксплуатации, данная Г.Чибриковым. К ним, в частности, относятся оплата рабочей силы по ценам, не обеспечивающим нормального ее воспроизводства; чрезмерная продолжительность рабочего дня; чрезмерная интенсивность труда; дискриминация рабочих по полу, возрасту и национальности. Такой тип предпринимательства, по-видимому, может быть отнесен к эксплуататорскому. Нужно, однако, иметь в виду, что грань, отделяющая трудовое предпринимательство от нетрудового, нередко слабо уловима.

По степени развития предпринимательство может быть совершенным и несовершенным. Поскольку предпринимательская деятельность производна от рынка, она зависит от характера и масштаба рыночных отношений. Обратимся к нашей действительности. Посмотрим, как в условиях перехода к рыночной экономике реализуются общие принципы организации предпринимательства. Самостоятельность предприятий заметно усилилась, но в абсолютном большинстве они продолжают оставаться государственными. В государственной структуре пока еще «коридор свободы» сужен. К тому же, сохраняется монополизм производителей, крепко привязывающий

потребителей к ограниченному числу поставщиков. Все это существенно снижает возможности потенциальных предпринимателей, действенность принципа личной экономической заинтересованности. Что же касается ответственности предпринимателей, то для ее возникновения необходимы узаконенные «правила игры», которые, в свою очередь должны обеспечивать благоприятные условия предпринимательской деятельности.

Руководитель нашего предприятия многолетним опытом и воспитанием приучен к тому, что он не может успешно заниматься предпринимательской деятельностью, не идя на сознательное нарушение многочисленных инструкций, постановлений и других нормативных документов со всеми вытекающими отсюда последствиями. У многих это отбивает желание рисковать, хотя в правовой основе предпринимательской деятельности положение постепенно меняется. Естественно поэтому, что зарождающиеся в нашей экономике предпринимательские отношения пока несовершенны. Будущее покажет, перейдут ли они в другое качественное состояние.

Предпринимательству доступны все сферы экономики. Вместе с тем для стабильного ее функционирования, обеспечения государственного бюджета регулярными доходами государство оставляет за собой право регулировать отдельные виды предпринимательской деятельности или даже накладывать на них запрет. Те, кто намеревается заняться предпринимательством, должны знать, что в Украине только государственным предприятиям разрешена деятельность по изготовлению и реализации наркотических средств, оружия и взрывных веществ, и также по изготовлению ценных бумаг и денежных знаков. Проведение ломбардных операций допускается только для товариществ с расширенной ответственностью.

Предпринимательская деятельность осуществляется по специальному разрешению — лицензии. Лицензия необходима при разведке и эксплуатации источников полезных ископаемых, ремонте спортивного, охотничьего и другого оружия, изготовлении и реализации медикаментов и химических веществ, изготовлении пива, вина, водочных, ликерных и коньячных, табачных изделий,

медицинской, ветеринарной, юридической практике и в некоторых других случаях.

1.4. Условия развития предпринимательской деятельности

Условием быстрого развития предпринимательской деятельности является всесторонняя поддержка со стороны государства. Учитывая монополизм государственного сектора в экономике Украины, особое значение для развития предпринимательства имели провозглашение гарантий для всех предпринимателей независимо от избранных ими форм предпринимательской деятельности и собственности, равные права и равные возможности в отношении доступа к материально-техническим, финансовым, трудовым, информационным, природным и иным ресурсам. Законы Украины гарантируют неприкосновенность имущества и защиту прав собственности предпринимателя. При кабинете министров Украины действуют Государственный комитет по содействию предпринимательству и Украинский национальный фонд поддержки предпринимательства. Правда, деятельность этих структур пока малоэффективна. Общая политика в сфере налогообложения наносит предпринимательству значительный урон, а ограниченность бюджетных средств не позволяет провести в жизнь сколько-нибудь существенную программу кредитования.

О степени совершенства предпринимательской деятельности свидетельствует способ ее организации. Она может быть стихийной и организованной. Стихийное предпринимательство развивается при условии отсутствия механизма государственного регулирования этой сферы и типично для начальной стадии предпринимательских отношений, хотя в какой-то степени сохраняется и на последующих. Неорганизованность, отсутствие дисциплины и порядка иногда рассматривают как один из признаков предпринимательства. В действительности же оно представляет собой определенную форму организации и вне ее успешно развиваться не может.

Более того, по уровню последней (организованные начала привносятся в нее совместными действиями государства и фирм) во многом можно судить о характере развития рыночных отношений.

В ряду признаков совершенства предпринимательства находится и его соответствие законодательству. Предпринимательская деятельность законна, если ведется в соответствии с установленными государством правовыми нормами. В западных странах нет специальных законов о предпринимательстве. Оно регулируется конституцией, гражданским законодательством, другими законодательными актами, регламентирующими хозяйственную деятельность, порядок создания и функционирования акционерных обществ, компаний, иных хозяйственных организаций. Осуществляя переход к рыночным отношениям, некоторые восточноевропейские страны приняли специальные законодательные акты по предпринимательству, призванные создать исходный импульс для его развития, устранить существующие ограничения предпринимательской деятельности.

В процессе законодательного регулирования возникают основные проблемы: степень совершенства законов и механизм их реализации. Применительно к нашей действительности они стоят весьма остро, поскольку законодательная база предпринимательства только формируется. Закон Украины «О предпринимательстве», конечно, важен уже хотя бы тем, что освобождает понятие «предпринимательство» от криминального звучания предоставляет всем гражданам равные права в занятии предпринимательской деятельностью, дает им соответствующие гарантии. Однако большинство предпринимателей законом не удовлетворено, прежде всего, из-за его декларативности и «несостыкованности» с другими законами, в результате чего не складывается правовая база для отлаженного механизма его реализации и, соответственно, действия на практике. Все это свидетельствует о том, что правовая сторона предпринимательской деятельности нуждается в серьезной доработке.

Бизнес далеко не всегда неукоснительно следует законам. Наиболее часто нарушается налоговое законодательство. Государственные органы, естественно,

ведут борьбу с подобными нарушениями, хотя и не всегда успешно.

Чтобы предпринимательская деятельность могла развиваться цивилизованно, необходимы определенные условия. Социально-экономические предпосылки можно объединить в четыре основные группы: экономические, политические, психологические и юридические

Ключевым экономическим моментом возрождения предпринимательской деятельности в нашем обществе является разгосударствление, особенно приватизация собственности. Государственная собственность в сложившемся виде и порожденная ею система хозяйствования предпринимательству не показаны. Разгосударствление, создавая предпосылки для перехода к смешанной экономике, формирует почву для него. На начальном этапе наиболее активно предпринимательство, видимо, будет развиваться в отраслях с быстрой оборачиваемостью капитала — в торговле, общественном питании, сфере услуг и т. д.

Разгосударствление собственности важно осуществлять одновременно с мерами по демонополизации хозяйственной деятельности. Вообще говоря, предпринимательству всегда было присуще стремление к монополии, к особому положению. Монополист заведомо в выигрыше: диктует условия, стремится навязать другим свою волю. Однако рынок не позволяет надолго закрепить такое положение. В рыночной экономике монополизм порождается конкуренцией, в командной же системе он коренится в высокой степени централизации хозяйственной жизни.

Для сравнения заметим, что в США, в которых мы всегда видели главную цитадель монополистического капитализма, стопроцентная монополизация производства отсутствует. Однако разрушить фундамент монополизма с помощью только антимонопольного законодательства, лишь правовыми мерами невозможно. Последние должны сочетаться с мерами экономическими. И здесь одной из основных задач является децентрализация управления. Ее осуществление подчас связывают с необходимостью ликвидации отраслевых министерств. Но на этом пути подстерегает опасность «выплеснуть вместе с

водой и ребенка». Нецелесообразность сохранения изживших себя структур управления не следует отождествлять с вопросом о существовании в рыночной экономике министерств вообще. Дело не в министерствах как таковых, а в выполняемых ими функциях, поэтому необходим переход к функциональной системе управления.

В борьбе с монополизмом особую роль играет конкуренция. Для предпринимателя хозяйствовать — значит конкурировать: организовав производство, он должен ориентироваться на конкурентную борьбу, на то, что рынок отсекает все «лишнее», не отвечающее общественным потребностям. Для развития конкурентных начал требуются определенные предпосылки. В частности, однотипная продукция должна выпускаться многими или хотя бы несколькими производителями. По западным оценкам, оптимальное их количество — 8—15, но не менее 4. Эффективное средство решения этой задачи — создание разнотипных производств.

Конкуренция определяется как соперничество или борьба, часто между двумя и более или менее четко обозначенными соперниками. На понятии конкуренции строятся различные концепции и модели, причем во всех используется понятие конкурентоспособности, которая, в свою очередь, определяется как способность обеспечить лучшее предложение по сравнению с конкурирующей компанией.

Сравнительные преимущества. Согласно этой концепции производство товаров характеризуется относительными преимуществами или недостатками, которые различны в разных странах, поэтому странам выгодно специализироваться на производстве одних товаров и импортировать другие. Это означает, например, что, если в какой-либо стране эффективным (в абсолютном выражении) является производство двух товаров, она все равно должна производить лишь один из них и импортировать другой.

Конкурентные преимущества — это то, на что направлены все конкурентные стратегии в области бизнеса. Они формируются многочисленными факторами. Речь идет и о более эффективном производстве,

и об обладании патентами, и о хорошей рекламе, и о грамотном менеджменте, и о хороших отношениях с потребителями. Выживание в длительной перспективе и расширение дела зависят в конечном счете от способности к интенсивному и непрерывному обучению. Стремление к новым знаниям способствует пониманию необходимости постоянного обновления конкурентных преимуществ.

Силы конкуренции — это факторы, определяющие состояние конкуренции в той или иной отрасли. Их пять:

конкуренция между действующими компаниями;

влияние покупателей;

влияние поставщиков;

угроза появления новых конкурентов;

угроза появления товаров-субститутов.

Конкурентная позиция — это позиция, которую та или иная компания занимает в своей отрасли в соответствии с результатами своей деятельности и со своими преимуществами и недостатками по сравнению с конкурентами. Конкурентные преимущества предприятий с сильной конкурентной позицией обычно защищены высокими входными барьерами. Норма прибыли у таких предприятий, как правило, превышает среднеотраслевые показатели.

Доля на рынке или относительная доля на рынке (для компаниями по сравнению с двумя-тремя ее сильнейшими конкурентами) зачастую является важнейшим фактором, определяющим конкурентную позицию.

Конкурентная стратегия — это синоним деловой стратегии. Речь идет о совокупности правил, которым должно следовать любое хозяйственное подразделение, если его целью является достижение и поддержание конкурентоспособности в соответствующей отрасли.

Понятие конкуренции используется и в других сочетаниях. Например: сфера конкуренции, анализ конкурента и графы конкурента. Постоянная жажда знаний и творческий подход — вот лучшие гарантии высокой конкурентоспособности.

Начиная свою деятельность, предприниматель должен знать, во-первых, где и как он будет приобретать материальные ресурсы и технику; во-вторых, может ли он рассчитывать на кредиты, где и на каких условиях их можно получить; в-третьих, кому он будет продавать продукцию; в-четвертых, как наладить рекламу своего производства. Чтобы иметь ясные ответы на эти и многие другие вопросы, необходимо наличие рыночной инфраструктуры. Под ней понимаются институты, способствующие бесперебойному движению ресурсов и фондов — банки, биржи, снабженческо-сбытовые организации, транспортная система, складское и тарное хозяйство и т. д.

Формирование инфраструктуры рынка происходит по двум управлениям: в рамках государственных структур и посредством создания параллельных негосударственных организаций — бирж, коммерческих банков, страховых компаний и так далее, выступающих в качестве конкурентов этим структурам.

Большое влияние на экономические процессы, происходящие в народном хозяйстве, оказывают политические факторы. Политика сегодня опережает экономику, вся экономическая жизнь чрезвычайно политизирована, и с этим нельзя не считаться, разрабатывая меры по развитию предпринимательства. В целом же существующая внутривластная обстановка мало способствует развитию предпринимательской деятельности. Первостепенные политические условия для развития предпринимательства — стабильность в стране и демократизация. Не менее важно, чтобы экономические преобразования осуществлялись правительством, пользующимся доверием народа. Это позволит с меньшими трудностями принимать и проводить в жизнь непопулярные решения.

В ряду острых проблем возрождения предпринимательства в Украине и других странах СНГ — преодоление стереотипов общественного сознания, создание благоприятных психологических факторов. Мышление инертно, взгляды и представления, ценностные ориентиры, складывающиеся на протяжении жизни нескольких поколений, не могут измениться сразу и вдруг. Согласно результатам социологических исследований, отношение к

предпринимательству среди населения в целом положительно. Но это в теории, а на практике развивающееся предпринимательство встречает общественное сопротивление. Для начинающего бизнесмена это нередко оказывается страшнее рэкета. Дело в том, что сформированный за годы господства административно-командной системы тип мышления не мирится с чужим богатством. «Я готов жить в бедности, но и мой сосед должен жить так же» — такова типичная схема рассуждения. Предпринимателю, если он имеет высокие доходы и соответствующий уровень жизни, трудно жить в такой обстановке, тем более что настороженность, выжидательная позиция по отношению к практическому освоению нового всегда были присущи населению.

Психология предпринимательства может формироваться только одновременно со становлением рыночного механизма. Все условия перехода к рынку так или иначе трансформируют экономическое сознание и поведение. Особое значение имеет устранение той основы, на которой строились многие из стереотипных взглядов, а именно — превратно понимаемой социальной справедливости. В массовом сознании последняя воспринимается как равенство в потреблении. Между тем рынок допускает только один вид равенства — равенство возможностей, отвергая равенство в распределении, проще говоря, уравниловку. Каждый вправе завести собственное дело, заняться бизнесом, причем начальный размер капитала влияет на масштабы предпринимательской деятельности, а не на ее возможность как таковую.

Понятно, что всеобщего богатства нельзя достичь, пытаясь удержать все население в бедности. Развитые капиталистические страны процветают не потому, что граждане в них зарабатывают мало, но одинаково, а потому, что немногие получают доходы, значительно превышающие средний уровень.

Равенство в доходах, отсутствие частной собственности на средства производства, и соответственно, возможности добиться законными путями реального благосостояния толкают часть людей на путь административного карьеризма или в «теневую экономику». Гораздо более нравственным представляется создающийся в стране такой экономический порядок, который

позволяет гражданам зарабатывать суммы, адекватные их вкладу в общественный прогресс. Ведь не секрет, что сейчас бытует неуверенность в том, что не произойдет нового «раскулачивания», в том числе в форме регрессивной денежной реформы, лишаящей людей последних действенных стимулов к труду.

Нельзя декларировать поддержку предпринимательского движения и одновременно видеть в предпринимателе врага. В госторговле и сфере услуг «цены» во много раз больше, чем в предпринимательском движении, но мы привыкли к этому «узаконенному, государственному» воровству и обману. Допуская натравливание населения на предпринимателей, мы только удобряем почву, на которой прорастает зависть — одно из худших качеств характера, распространившихся в нашем обществе.

Невозможно, радикально не перестроив отношение к собственности, возродить, а по существу создать заново предпринимательство. Человек, не владеющий какой-либо собственностью и презирающий личный достаток,— это люмпен, социальный иждивенец, который равнодушен к себе, к своим близким, к работе, обществу. Такие люди, конечно, образуют определенную социальную базу, но не на пути к рыночной экономике.

Итак, переход к рыночным отношениям, разгосударствление и приватизация создают благоприятные условия не только для возрождения экономики Украины, но и расширяют сферу и направления предпринимательской деятельности, столь необходимой на этом трудном для страны этапе пути к рыночной экономике.

Можно обозначить основные пути, способствующие активизации предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики, облегчающие переход к рынку. К ним относятся:

стабильность государственной экономической и социальной политики, нацеленной на поддержку предпринимательства (предсказуемость политики формирует у инициативных людей — «генераторов» технического и общественного развития, индивидуальных инвесторов уверенность в том, что

они не станут жертвами конъюнктурных политических решений и компаний);

позитивное общественное мнение (отношение к предпринимательской деятельности как к одной из наиболее почетных в обществе, терпимость к предпринимательским неудачам, основанная на признании их неизбежности в рискованных деловых начинаниях и праве предпринимателей возобновлять попытки создать собственный бизнес даже после ряда неудач);

льготный налоговый режим, обеспечивающий стимулы для открытия новых предприятий или для расширения уже существующих; он способствует притоку в сферу бизнеса финансовых средств, которые в противном случае были бы омертвлены на банковских счетах;

наличие развитой инфраструктуры поддержки предпринимательства инновационных и внедренческих центров, финансируемых на долевой основе государством и частным бизнесом; «инкубаторов» нового бизнеса — специализированных фирм, предоставляющих финансовую помощь начинающим предпринимателям, консультативных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы, курсов и школ подготовки предпринимателей; существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, действие которой распространяется не только на изобретения, но и на всю продукцию, новаторские идеи, концепции и методы деловой активности.

Предпринимательство означает персональную экономическую, а не коллективную и весьма расплывчатую административную ответственность за результаты работы. Оно не совместимо с потерями, некомпетентностью, головопатыством, воровством на рабочем месте.

Предпринимательство невозможно в «экономной экономике» (и это подтвердила история), но может стать неотъемлемым элементом рыночной экономики.

Последовательная, стабильная, свободная от конъюнктурных шараханий политика поддержки предпринимательства, закрепление в обществе предпринимательских ценностей, может стать одним из главных рычагов

демократизации общества и действительно радикальной экономической реформы, инструментом скорейшей диверсификации, вытеснения сверхмонополий и излишних, гипертрофированно разросшихся административно-бюрократических структур управления.

Предпринимательство во всех формах собственности (в том числе и частное) единственный путь отхода от монособственности, ее «разгосударствления», преодоления отчуждения человека от собственности. Развитие предпринимательских структур, наряду с мерами государственного, административного регулирования, в будущем послужит инструментом демополизации нашего хозяйства. Без реальной конкурентной среды, которая создается существованием многочисленных и разнообразных мелких предприятий, невозможно образование рынка.

Нужны меры косвенного (прежде всего, налогового) регулирования создающихся предпринимательских структур, условия более благоприятные для них, чем для государственных индустриальных гигантов.

Рыночная экономика невозможна без фигуры предпринимателя — свободного и деятельного человека, хозяина и знатока своего дела, умелого организатора и руководителя.

Предпринимательская деятельность активизирует экономические процессы, удовлетворяет общественные потребности, создает новые рабочие места.

Если свобода предпринимательства будет базироваться на представлении правовых гарантий свободного предпринимательства исключая гарантии права на имущество, произведенную продукцию, свободный выбор партнеров по прямым связям, осуществление экспортно-импортных операций, самостоятельное использование прибыли, создание равных возможностей для развития всех видов предпринимательской деятельности, базирующихся на разнообразных формах собственности, то предпринимательство займет свое достойное место в экономике.

Поскольку восстановление предпринимательства у нас приходится

начинать фактически с нуля, этому делу следует учить. Формирование предпринимателей должно сопровождаться одновременным повышением их профессионализма и компетентности. Сейчас по всей Украине функционируют многочисленные школы и курсы бизнеса. Процесс этот идет неорганизованно, в нем много негативных моментов. Далеко не во всех случаях образовательная функция такого рода школ определяет их деятельность, нередко она подчинена сугубо коммерческим устремлениям.

Предпринимательский сектор не может успешно развиваться без авторитета закона. Разработка эффективно действующего правового механизма, осуществляемая в настоящее время, позволит уменьшить негативные стороны проявления нынешних предпринимательских отношений.

Условия развития предпринимательства, и это хотелось бы в заключение подчеркнуть, важно формировать синхронно с другими элементами рыночной экономики. Только скоординированная политика способна обеспечить последовательный переход к новым отношениям.

ГЛАВА 2

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И НОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

2.1. Современные формы хозяйствования

Современная экономическая реформа, целью которой является реконструкция отношений собственности и форм хозяйствования, практически в нашей стране началась с провозглашения возрождения принципов кооперации. Кооперативный сектор должен был стать тем экспериментальным полем, где бы апробировались и вживлялись в экономику тотально уничтоженные прежде элементы предпринимательства и рыночных механизмов. Через кооперацию, как наиболее близкий социалистической экономике тип собственности, нужно было открыть путь процессу формирования многоукладной экономики.

Кооператив представляет собой добровольное объединение граждан для совместного ведения хозяйственной или иной деятельности, основанное на личном участии (в производственных кооперативах — на личном трудовом участии), использовании собственного или арендуемого имущества.

Кооперативное движение имеет у нас глубокие корни. Особенно активно в Украине кооперация развивалась в кустарном и сельскохозяйственном производствах. К концу 20-х гг. кооперативы объединяли почти треть всех крестьянских хозяйств. Они не только вносили свой вклад в развитие производства, но и активно участвовали в строительстве школ, больниц и культурных учреждений, обслуживающих население того или иного региона.

Однако по мере утверждения административно-командной системы начался процесс огосударствления кооперативных форм хозяйствования, а затем и их прямое вытеснение из экономической структуры. После запрета в 1960 г. промысловой кооперации на территории Украины кооперативы сохранились лишь в огосударственной форме в системе потребкооперации, в

виде кооперативов потребительского назначения (жилищно-строительных, садово-огородных и др.) и колхозов. В 1986 г. доля кооперативной торговли в розничном товарообороте Украины составила 29,4 %, а в общественном питании — 24,8 %. По сравнению с 1960 г. число колхозов сократилось с 9,7 тыс. до 7,5 тыс. (или на 22,8 %)

В настоящее время в экономике государства функционируют два основных типа кооперативов: производственные и потребительские. Собственно предпринимательскую деятельность осуществляют производственные кооперативы, которые занимаются производством товаров и продукции, выполнением работ, а также предоставлением платных услуг предприятиям, организациям, учреждениям и отдельным гражданам. Мировой опыт свидетельствует о более широком разнообразии типов кооперативной деятельности, чем нашей стране. Вероятно, в перспективе и у нас широкое распространение получат кооперативы в финансовой, страховой и других видах деятельности.

Членом кооператива может стать гражданин, достигший 16-летнего возраста, изъявивший желание и способный принимать участие в деятельности кооператива. Уставом кооператива, наряду с индивидуальным, может быть предусмотрено коллективное членство. Взаимоотношения между кооперативом и его коллективным членом регулируются договором.

Имущество кооперативов формируется за счет денежных и материальных взносов (паев) его членов, производственной продукции и доходов, получаемых от ее реализации, а также поступлений от внереализационной деятельности. Имущество кооператива находится в коллективной (делимой и (или) неделимой собственности его членов. Полученный доход распределяется между членами кооператива преимущественно по трудовому вкладу каждого. В соответствии с уставом часть дохода может распределяться в зависимости от величины взноса (пая).

В устройстве, управлении и условиях деятельности кооператива элементы, отличающие его от других видов предпринимательской

деятельности:

членство в кооперативе предполагает личное трудовое участие в его деятельности;

членство в кооперативе может быть прекращено в форме исключения из состава членов кооператива по решению общего собрания;

равноправие членов кооператива в решении вопросов о его деятельности (член кооператива, независимо от его имущественного и денежного взносов, имеет один голос);

Граждане могут быть членами лишь одного производственного кооператива.

Развитию предпринимательства в государственном секторе способствуют арендные отношения, которые регулируются Законом « Об аренде имущества государственных предприятий и организаций».

Аренда — основанное на договоре временное платное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для осуществления предпринимательской деятельности. Объектами аренды могут быть целостные имущественные комплексы государственных предприятий, организаций или структурных подразделений (филиалов, цехов, участков), а также отдельные единицы имущества. Далеко не все объекты могут быть сданы в аренду в качестве целостных имущественных комплексов. Перечень таких объектов предусматривается первой частью статьи 4 Закона Украины «О предпринимательстве», а по отношению к другим видам деятельности — дополнительными законодательными актами.

Субъектами арендных отношений выступают арендодатель и арендатор. Арендодателями при аренде имущества государственных и коммунальных предприятий и организаций являются органы, уполномоченные управлять соответствующим имуществом: Фонд государственного имущества Украины — по отношению к имуществу общегосударственной собственности; органы, уполномоченные Верховным Советом Республики Крым и местными Советами народных депутатов — по отношению к имуществу, которое является

коммунальной собственностью. Органы, уполномоченные управлять имуществом, могут наделять государственные предприятия и организации правами арендодателя по отношению к имуществу их структурных подразделений или отдельных единиц этого имущества.

Арендаторами могут стать трудовые коллективы, граждане и юридические лица, иностранные государства и лица без гражданства. Для заключения договора аренды на предприятие (структурное подразделение) в качестве целостного имущественного комплекса трудовой коллектив государственного предприятия или его подразделения создает организацию арендаторов. Необходимость такого особого юридического лица диктуется тем, что при монополии государственной и слабом развитии других форм собственности основными субъектами нарождающихся арендных отношений неизбежно станут трудовые коллективы.

Трудовым коллективам предоставляется приоритет в правах на аренду предприятия (структурного подразделения). Достаточно лишь, чтобы за решение об аренде проголосовало больше половины членов данного трудового коллектива. Лица, изъявившие желание стать арендаторами, создают организацию арендаторов. Положение о ней в качестве учредительного документа регистрируется в исполнительном комитете местного Совета народных депутатов.

Арендатор (и в том числе организация арендаторов как юридическое лицо) заключает договор аренды с арендодателем. Существенными условиями договора аренды являются объект аренды (состав и стоимость имущества), срок, на который он заключается, арендная плата, порядок использования амортизационных отчислений, обновление арендованного имущества и условия его возврата, выполнение обязательств. Арендатор самостоятельно избирает организационную форму предпринимательской деятельности на основе арендованного имущества и регистрирует вновь созданное предприятие или хозяйственное товарищество в установленном законом порядке.

Остановимся подробнее на таком важном элементе арендных отношений,

как арендная плата. Она представляет собой фиксированный платеж, который арендатор вносит арендодателю независимо от результатов своей хозяйственной деятельности, и определяется как часть хозрасчетного дохода от хозяйственного использования арендованного имущества. Арендная плата перечисляется на специальные счета и используется для финансирования капитальных вложений. Методика расчета, предельные размеры и порядок использования арендной платы определяются Кабинетом министров Украины и Фондом государственного имущества Украины. Амортизационные отчисления не входят в состав арендной платы, оставаясь в распоряжении арендатора, и используются на воспроизводство арендованных основных фондов.

Передача имущества государственных предприятий и учреждений в аренду вносит существенные изменения в отношении собственности на государственном предприятии. Необходимо иметь в виду, что если переданное в аренду имущество не меняет собственника, то продукция и доход, полученные арендатором при использовании этого имущества, становятся его собственностью. В силу этого арендатор, пользуясь правом полного распоряжения полученными продукцией и доходом, ограничен в распоряжении арендованным имуществом. В соответствии с действующим в Украине законодательством, передача целостных имущественных комплексов в субаренду запрещена. Арендатор имеет право передавать в субаренду лишь отдельные машины, оборудование, станки, транспортные средства и нежилые помещения. По договору аренды арендатор может претендовать на последующий выкуп арендованного им имущества, порядок которого регулируется законодательными актами Украины о приватизации.

Особой формой организации предпринимательской деятельности являются хозяйственные товарищества. Таковыми признаются предприятия, организации и учреждения, созданные на условиях договора юридических лиц и граждан путем объединения их имущества и предпринимательской деятельности с целью получения прибыли. Функционирование хозяйственных товариществ в республике регулируется Законом Украины «О хозяйственных

товариществах», введенным в действие с 1 октября 1991 г. К хозяйственным товариществам относятся акционерные общества, товарищества с ограниченной ответственностью, полные товарищества и командитные товарищества. Каждый вид хозяйственных товариществ имеет в своем механизме существенные особенности, отмеченные в их определениях.

Акционерное общество — общество, которое имеет уставный фонд, разделенный на определенное количество акций равной номинальной стоимости, и несет ответственность по обязательствам только имуществом предприятия.

Товарищество с ограниченной ответственностью — товарищество, которое имеет уставный фонд, разделенный на части, размер которых определяется учредительными документами. Участники товарищества несут ответственность в пределах их вкладов.

Товарищество с дополнительной ответственностью — товарищество, уставный фонд которого разделен на части, размеры которых определены учредительными документами. Участники такого товарищества отвечают по его долгам своими взносами в уставный капитал, а при недостаточности этих средств — дополнительно принадлежащим им имуществом в одинаковом, кратном: размере по отношению к взносу каждого.

Полное товарищество — товарищество, все участники которого занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

Коммандитное товарищество — товарищество, которое, наряду с одним или большинством участников, несущих ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается вкладом в имущество товарищества.

Наиболее развитой формой хозяйственного товарищества, располагающей поколениями отработанным эффективным финансовым

механизмом, является акционерное общество. В странах с рыночной экономикой на акционерные формы хозяйствования приходится 30—40 % производственных фондов. В связи с реализацией политики приватизации объектов государственной собственности довольно широкого распространения акционерных форм хозяйствования можно ожидать и в Украине.

Акционерные формы хозяйствования имеют большие преимущества:

финансовые — акционерное общество создает механизм оперативной мобилизации крупных инвестиций и регулярного получения доходов в виде дивидендов от акций;

экономические — акционерный капитал способствует установлению гибкой системы производственно-хозяйственных связей, оформляемых в виде перекрестного или цепного владения акциями;

социальные — распродажа и раздача акций держателям служат преобразованию государственной собственности и привлечению к собственности широких масс населения.

Акционерные общества делятся на два вида:

акционерное общество открытого типа, акции которого могут распространяться путем свободной подписки и купли-продажи на биржах;

акционерное общество закрытого типа, акции которого распространяются только между его учредителями.

В ходе приватизации в Украине на базе государственных предприятий будут создаваться в основном открытые акционерных общества.

Учредителями акционерного общества могут стать юридические лица и отдельные граждане. Учредители заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию акционерного общества, ответственность перед лицами, подписавшимися на акции, и третьими лицами.

Особый порядок создания акционерного общества предусматривается при приватизации государственного предприятия. Его единственным учредителем выступает соответствующий орган приватизации.

Главным атрибутом акционерного общества является акция. Акция — ценная бумага без установленного срока обращения, которая свидетельствует о долевом участии в уставном фонде акционерного общества, подтверждает членство в акционерном обществе и право на участие в управлении им, а также дает его участнику право на получение доли прибыли в виде дивиденда и участие в разделе имущества при ликвидации акционерного общества. В Украине использование акций как особого вида ценных бумаг регулируется Законом «О ценных бумагах и фондовой бирже», введенным в действие с 1 января 1992 г.

Первый прототип акций возник в Украине в 1988 г. в виде так называемых «рабочих» акций. Инициатором выпуска акций трудового коллектива стало львовское ПО «Конвейер». Первоначально возникавшие акционерные формы хозяйствования несли на себе традиционный идеологический груз «классового» подхода. По сути, в те годы была сделана попытка создать социалистический механизм акционерного общества, отличный от капиталистического. Эксперимент оказался бесперспективным, и в настоящее время у нас делается все для того, чтобы эффективно использовать десятилетиями отработанный финансовый механизм традиционного акционерного общества.

В связи с проведением массовой приватизации имущества государственных предприятий практически каждому гражданину Украины придется столкнуться с этим видом ценных бумаг. Поэтому знания о них можно отнести к разряду экономического всеобуча, а знакомство с формами их использования — к навыкам, которые необходимо иметь всем, чтобы максимально использовать в своих интересах право на бесплатно распределяемую часть государственного имущества.

Следует различать четыре вида акций: именные, на предъявителя, привилегированные и простые.

Как правило, отдельные граждане становятся собственниками именных акций. В этом случае в книгу регистрации акций должны быть внесены сведения о каждой именной акции (в том числе о собственнике и времени

приобретения акции), а также о количестве таких акций у каждого акционера. При регистрации акций на предъявителя в книгу заносятся лишь, сведения об их общем количестве.

В отличие от простых, привилегированные акции дают их собственнику преимущественное право на получение дивидендов, а также на приоритетное участие в разделе имущества акционерного общества в случае его ликвидации. Однако, как правило, собственники привилегированных акций не участвуют в управлении акционерным обществом (за исключением случаев, когда такое участие особо оговаривается в их уставе). Привилегированные акции являются хорошей формой вложения денежных средств населения, поскольку они застрахованы от финансовых неудач в деятельности общества и в то же время их держатель может в полной мере пользоваться результатами работы предприятия. Для того чтобы не произошло концентрации управления акционерным обществом в руках небольшой группы акционеров, привилегированные акции не могут быть выпущены на сумму, превышающую 10% уставного фонда акционерного общества. Акция — неделима, то есть, если одна и та же акция принадлежит нескольким лицам, то все они признаются одним собственником и могут осуществлять свои права только через одного представителя.

Законодательство Украины жестко определяет условия и размеры выпуска акций. История первых акционерных обществ в Западной Европе хранит множество личных трагедий, связанных с хозяйственным крахом или финансовыми авантюрами в этой сфере. В период становления новых форм предпринимательства, в условиях слабой нормативной базы и отсутствия массового опыта вводимое законодательство особое внимание сосредоточивает на обеспечении устойчивости в деятельности акционерных обществ и гарантий для рядовых держателей акций.

Акционерное общество выпускает акции в размере его уставного фонда или на всю стоимость имущества государственного предприятия. Дополнительный выпуск акций возможен в том случае, если все ранее

выпущенные акции полностью оплачены по стоимости не ниже номинальной. Выпуск акций для покрытия убытков, связанных с хозяйственной деятельностью акционерного общества, запрещен. Учредители общества обязаны выкупить не менее 20 % акций. В условиях дефицитной экономики и слабого развития предпринимательства первым из вновь образованных акционерных обществ удастся предлагать своим акционерам сверхвысокие доходы. Многочисленные рекламы обещают дивиденды на уровне 40 %, 50 и даже 100 % годовых, тогда как за последние 20 лет общемировой уровень дивидендов составил всего 4 — 4,5 %.

Предприятия могут на добровольных началах объединить свою производственную, научную, коммерческую и другие виды деятельности. Запрет на создание такого объединения может последовать только при нарушении антимонопольного законодательства Украины.

Предприятия могут объединяться в ассоциации, корпорации, консорциумы и концерны, а также другие объединения по отраслевому, территориальному и другим признакам.

Основными документами, регулирующими деятельность объединения, являются договор и (или) устав, утверждаемые его учредителями. Предприятия, вошедшие в состав таких организационных структур, сохраняют права юридического лица. Объединение тоже является юридическим лицом и, соответственно, может иметь самостоятельный и сводный балансы, расчетные и иные счета в учреждениях банков, а также печать со своим наименованием.

Объединение характеризуется особой системой отношений собственности и взаимных обязательств. Входящие в его состав предприятия сохраняют свой экономический суверенитет и, как правило, не отвечают по обязательствам объединения — так же, как и объединение не отвечает по обязательствам входящих в его состав предприятий. Такие взаимоотношения могут быть дополнительно внесены в уставные документы объединения только с согласия всех сторон.

За участниками объединения сохраняется право на выход из его состава, с

сохранением их взаимных обязательств и договоров, заключенных с другими предприятиями и организациями. Объединение может быть ликвидировано:

- по совместному решению его участников;
- при уменьшении количества участников до одного;
- по решению суда или арбитража.

В пределах делегированных ему полномочий объединение может от своего имени заключать договоры, пользоваться кредитом банка, выступать на рынке ценных бумаг, создавать предприятия, осуществлять экспортно-импортные операции и другую внешнеэкономическую деятельность, представлять интересы объединения и его участников в отношениях с другими предприятиями.

Обычно объединение не выступает по отношению к входящим в его состав предприятиям вышестоящим органом в нашем традиционном понимании. Оно выполняет только те функции и имеет только те полномочия, которые предприятия-участники делегируют ему добровольно. Если объединение осуществляет коммерческую деятельность, то его участники имеют право на получение доли прибыли (дохода) от этой совместной деятельности.

Для успешной работы объединения создается соответствующая система управления. Высшим органом управления является общее собрание (конференция, совет) полномочных представителей предприятий-участников, а исполнительным — правление (совет) директоров, во главе с президентом (генеральным директором). Для обеспечения управленческих функций создается исполнительный аппарат управления. Высший орган управления объединением назначает ревизионную комиссию.

Имущество объединения образуется за счет вкладов участников, доходов от собственной деятельности, кредитов банка и др. Участники объединения не имеют обособленных прав на его имущество. Их вклады в имущество объединения могут быть в виде долевых (паевых) и вступительных взносов.

Объединения позволяют более рационально использовать материальные,

финансовые и иные ресурсы за счет организации совместной деятельности, разделения труда, кооперации, объединения усилий и финансовых средств.

Предпринимательство как тип хозяйствования базируется на приоритете интересов фирмы при соблюдении определенных внешних ограничений (налогообложение, трудовое законодательство, экология, охрана труда и т. п.), отражающих интересы государства. В этом коренное отличие бизнеса от хозяйственной деятельности предприятий в условиях командно-административной экономики.

Различают четыре основные формы предпринимательства:

государственное предпринимательство, то есть предпринимательство, базирующееся на государственной собственности;

частное предпринимательство, в основе которого лежит частная собственность на средства производства;

коллективное смешанное предпринимательство, базирующееся на смешанной, долевой, акционерной или паевой собственности;

совместное предпринимательство с участием зарубежного партнера.

В настоящее время наибольшее распространение в Украине получила первая форма предпринимательства, которая связана с абсолютным преобладанием государственной формы собственности, представляющая собой такую форму хозяйствования, при которой средства производства находятся в собственности государства, а предпринимательская деятельность осуществляется руководителем предприятия, работающим на условиях найма. Такая организация хозяйственной деятельности требует предоставления определенной свободы предпринимателю в вопросах распоряжения и пользования имуществом, что обусловило необходимость ликвидации многих министерств и изменения функций оставшихся отраслевых органов управления. За рубежом эта форма предпринимательства распространена прежде всего в тех отраслях, которые обеспечивают инфраструктуру национальных экономик: связь, транспорт, энергетика (в том числе атомная), оборонная промышленность и т. п. (доля предприятия составляет 5—20 %). Основным недостатком

государственного предпринимательства является то, что предприниматель не является собственником предприятия и для эффективного хозяйствования необходима разработка системы мотивизации, то есть увязки интересов предпринимателя с интересами собственника при приоритете последних.

Частное предпринимательство в классическом понимании предполагает сочетание в одном лице собственника предприятия и предпринимателя. При этом реализуется полное соответствие интересов собственника и предпринимателя. Вместе с тем далеко не всегда собственник предприятия может обеспечить эффективную его работу. В этом случае для управления привлекается менеджер по найму, однако в отличие от первой формы в основе хозяйственной деятельности лежит частная форма собственности. К этой форме предпринимательства относятся и предприятия, базирующиеся на частной собственности нескольких собственников без долевого участия государственной собственности. К таким предприятиям относятся так называемые народные предприятия (то есть коллективно-долевой собственностью всех членов трудового коллектива, акционерные общества (товарищества) с дополнительной ответственностью, полные и коммандитные товарищества, кооперативы, коллективно-паевые хозяйства).

Третья форма представляет собой предпринимательство на основе как частной, так и государственной собственности, которые совместно участвуют в уставном фонде предприятия. Многие из создаваемых сегодня акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью базируются именно на такой форме предпринимательства.

И наконец, четвертой формой является совместное предпринимательство. По своей сути эта форма тяготеет ко второй или третьей форме предпринимательства в зависимости от того, кто является учредителями совместного предприятия (СП) — частные лица или предприятия, основанные на государственной собственности. Но вместе с тем эта форма предпринимательства занимает особое место, поскольку базируется на совместной собственности учредителей, что является по законодательству

отдельной формой собственности и имеет существенные преимущества по сравнению с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Совместное предпринимательство представляет собой добровольное объединение капиталов украинских и иностранных учредителей, направленное на осуществление совместной хозяйственной деятельности, совместное распределение прибылей и разделение риска.

Первоначально СП создавались именно в рисковом секторе экономики, то есть при осуществлении таких проектов, которые были сопряжены с существенными затратами при негарантированном результате. Именно в этих случаях рациональное сочетание возможностей учредителей (один из них вносит технологию, другой — современные машины и оборудование, третий — права на интеллектуальную собственность, четвертый — финансовые ресурсы) обеспечивает наиболее высокую вероятность достижения желаемого результата, да и рискует каждый из партнеров только своей долей в капитале СП.

СП представляет собой одну из наиболее эффективных форм внешнеэкономической деятельности. При разовых сделках между партнерами их интересы не совпадают: задача экспортера — продать как можно дороже, импортера — купить как можно дешевле. Цена в этом случае определяется соотношением спроса и предложения, а также ценой конкурирующих товаров.

При кооперационном сотрудничестве интересы кооперированных предприятий являются однонаправленными, поскольку партнеры заняты выпуском единой конечной продукции, и фирмы, участвующие в кооперации, идут на равновыгодное сотрудничество, а также помогают друг другу в вопросах технического перевооружения и материально-технического обеспечения. По сравнению с разовыми сделками купли-продажи кооперация является более эффективным видом взаимодействия. Качественное отличие совместного предпринимательства от двух перечисленных форм внешнеэкономических связей состоит в том, что партнеры осуществляют не обмен товарами, а объединяют капитал для совместной производственно-

хозяйственной деятельности, что является высшей степенью интеграции их интересов.

СП создается партнерами ради получения своей доли прибыли, однако чисто экономическими рычагами невозможно обеспечить эффективное управление его работой. Поэтому в структуре управления СП имеются и административные рычаги управления. Высшим органом управления СП является правление, члены которого назначаются учредителями и выражают интересы последних. В компетенции правления СП находятся все стратегически важные вопросы его деятельности. Кроме высшего органа управления существует исполнительный орган — дирекция, в функции которой входит реализация решений правления и осуществление оперативно-тактической деятельности. Именно такая структура управления СП позволяет поставить его деятельность под жесткий контроль учредителей.

Совместные предприятия имеют ряд преимуществ по сравнению с другими формами хозяйствования. Эти преимущества хорошо видны при анализе распределения прибыли СП.

Источником прибыли СП является выручка от реализации его продукции. Для того чтобы получить прибыль от реализации, из выручки вычитаются расходы СП. В расходы СП включаются: материальные затраты, заработная плата с начислениями, амортизация, налоги из выручки и прочие расходы.

В части включения заработной платы в себестоимость продукции СП с момента своего создания пользуются полной самостоятельностью — заработная плата в них не регулируется государством. По данным 1991 г. зарплата работников СП превышала средний уровень зарплаты на украинских предприятиях в 1,5—2 раза. Накладные расходы на заработную плату для граждан Украины, работающих в СП, соответствуют принятым в Украине нормативам (соцстрах и пенсионный фонд — 37 %, фонд ликвидации Чернобыльской катастрофы — 12%, фонд занятости— 3%). Для иностранных работников накладные расходы на заработную плату принимаются по нормативам, принятым в тех странах, которые представлены иностранными

гражданами — работниками СП, и начисляются, как правило, в свободно конвертируемой валюте (СКВ). Зарплата иностранным гражданам выплачивается частично в СКВ, частично в карбованцах. По действующему в Украине законодательству о валютном регулировании зарплата украинских граждан — работников СП может выплачиваться только в карбованцах (в России любой гражданин, в том числе и работник СП, может получать зарплату как в рублях, так и в СКВ).

Отказ государства от регулирования зарплаты в СП связан с тем, что последнее представляет собой «саморегулирующийся» экономический механизм: учредители не могут снизить зарплату, поскольку это приведет к росту текучести кадров и не позволит привлечь высококвалифицированных работников для создания стабильного коллектива. Чрезмерное повышение заработной платы приводит к увеличению расходов СП, сокращению его прибыли. При этом снижается и величина прибыли каждого из партнеров. Если учредители идут на этот шаг, он является внутренним делом самого СП.

Следующей составляющей расходов СП является амортизационный фонд, то есть суммы амортизационных отчислений, которые определяются в соответствии с действующими в Украине нормами. Однако при наличии соответствующего межгосударственного соглашения нормы амортизации могут устанавливать сами СП, что является серьезным их преимуществом в деле формирования собственной технической политики.

Налоги из выручки также входят в расходы СП. К ним относятся налог на добавленную стоимость и акцизы.

В группу «Прочие расходы» входят расходы по обслуживанию производства, накладные расходы, таможенно-тарифные расходы и т. п. Причем в этой группе расходов СП имеют значительно меньше ограничений, чем украинские предприятия. Так, расходы на маркетинг, рекламу, командировочные и представительские расходы включаются в затраты производства по нормам, утверждаемым правлением СП, а не по действующим в Украине нормативам.

Разница между выручкой от реализации и внереализационными результатами (прибылями и убытками от внереализационной деятельности) представляет собой балансовую прибыль СП. Первоочередной обязанностью СП при распределении балансовой прибыли является внесение процентов за кредиты, то есть взаиморасчеты с банками. После этого формируются фонды СП, освобожденные от налогообложения. К ним относятся резервный (рисковый) фонд, минимальная величина которого составляет 25 % уставного фонда; фонд развития производства и фонд природоохранных мероприятий. Резервный фонд служит своеобразным «буфером». Из него финансируются первоочередные платежи при временном ухудшении финансово-экономического положения СП. Средства, направленные на развитие производства и охрану природы, не облагаются налогом на доход, что является серьезным стимулом для совершенствования технической базы СП.

Налог на доход СП существенно ниже, чем для украинских предприятий: так в зависимости от сферы деятельности вновь создаваемые СП освобождаются полностью от уплаты налога в течение 2—5 лет, а затем платят его по ставке 50—70 % от базовой.

Из чистой прибыли финансируются штрафы, пени и неустойки, которые платит СП, и формируются еще два фонда — социального развития и материального поощрения. Оставшаяся часть прибыли подлежит распределению между учредителями, как правило, пропорционально их вкладу в уставный фонд СП.

Украинский учредитель получает свою долю прибыли после уплаты налога на доходы от внереализационной деятельности.

Зарубежный учредитель имеет право вывезти всю заработанную им прибыль в валюте за рубеж, однако при этом он уплачивает налог на вывоз прибыли в той валюте, в которой она перевозится за границу. Если же валюта не вывозится из страны, а вновь вкладывается в инвестиции на территории Украины или используется для закупки и вывоза товара, налог на вывоз прибыли не взимается.

Помимо тех преимуществ СП, которые вытекают из схемы формирования и распределения прибыли, СП полностью освобождены от налогообложения валютной выручки (то есть вся заработанная ими валюта остается в их распоряжении), а также имеют существенные льготы по ставкам таможенного тарифа и порядку получения лицензий на внешнеэкономические операции.

2.2. Малые предприятия и их особенности

Все более широкое распространение малых форм хозяйствования — одно из наиболее примечательных явлений современной экономической жизни. Еще несколько лет назад удельный вес небольших предприятий в народнохозяйственном выпуске продукции не достигал процента, во многих же отраслях и сферах деятельности был равен нулю. Сегодня малые предприятия, с числом работающих от нескольких до нескольких десятков человек, создаются и отдельными гражданами, и государственными органами и предприятиями, и различными общественными организациями. Сфера деятельности таких предприятий практически не ограничена. Они появились в промышленности, в строительстве, науке и научном обслуживании, в торговле, общественном питании, в сфере бытовых услуг.

Малые предприятия успешно служат претворению в жизнь таких закономерностей, как переход к интенсивному типу воспроизводства при возрастающем значении его качественных параметров, развитию разделения труда и резком расширении номенклатуры и ассортимента продукции и услуг: все более настоятельной необходимости ресурсосбережения и экономии, потому что прежде всего они гибки и маневренны, сравнительно легко приспособляются к конъюнктуре рынка и изменениям в производстве, оперативно реагируют на запросы потребителей, быстро осваивая новые виды продукции и услуг. На практике, хотя это и может показаться парадоксальным, у мелких предприятий возможностей создания и внедрения новой продукции и новых технологий часто намного больше, чем у крупных, отягощенных

большим основным капиталом и приверженных стабильному крупномасштабному и серийному производству. Важным преимуществом мелких предприятий являются и значительно меньшие транспортные издержки, поскольку размещаются они, как правило, так, чтобы находиться как можно ближе к потребителю.

Однако преимущества малых предприятий не следует абсолютизировать, нельзя, к примеру, не учитывать, что малому бизнесу не по силам осуществление крупных и дорогостоящих научно-технических программ, как бы эффективны они ни были. Он неизбежно ограничен в доступе к сырью и капиталу, в возможностях изучения рынков сбыта продукции, рекламы. Как правило, малые предприятия более уязвимы в плане возможного негативного влияния внешних факторов, скажем, колебаний цен или условий кредитования. Такие значительные сотрясения грозят этим предприятиям не просто ущербом, но нередко и прямым крахом.

Все же общая линия развития такова, что в условиях современного научно-технического прогресса во всем мире отмечается расцвет малого предпринимательства. Множество входящих в его сферу предприятий занимается созданием самых высокотехнологичных производств, усиливая тем самым свои позиции в конкуренции.

Широкое распространение в нашей экономической жизни получили малые формы хозяйствования. Всемерное развитие малых и средних предприятий (МСП) путем приватизации основного капитала монополистических объединений, а то и ликвидация государственных, управленческих структур в современных условиях— это путь к рынку, рассматривать его надо как долговременное направление структурной политики.

Перспективность сектора МСП обусловлена следующими факторами:

1. Формирование целостного мелкотоварного уклада, объединяющего различные виды собственности: частную, коллективную (кооперативную, акционерную, арендную), муниципальную, государственную, государственно-

капиталистическую (смешанную.) .

2.Использование в большинстве случаев чисто рыночных методов воспроизводства, независимость и свобода действий.

3.Характер технологии, форма орудий труда, их специализация, адаптация к особенностям местных условий и характеристик местного рынка.

4.Резкое повышение эффективности научно-технического прогресса (ресурсосберегающий тип НТП).

5.Социальная результативность экономики.

6.Высокая скорость оборота авансированного капитала.

7.Низкие затраты на производственную инфраструктуру, на управленческие расходы.

8.Более полная загрузка и высокая производительность живого труда и оборудования, небольшие инвестиции в оборудование.

9.Низкие удельные затраты на транспорт, управление.

10.Мобильность в принятии производственных решений под влиянием изменения конъюнктуры рынка. Возможность принятия более гибких и оперативных решений.

Поэтому развитие МСП — это наиболее дешевый путь к рынку, закладывающий глобальные основы ресурсосберегающего экономического роста в стране в целом. Сектор малой экономики должен быть объектом государственной экономической политики во всех ее сферах.

Использование преимуществ небольших предприятий может иметь весомый положительный эффект непосредственно уже в условиях настоящего этапа экономической реформы. Именно небольшие предприятия оказываются наиболее восприимчивыми к внедрению прогрессивных методов хозяйствования. Они могут быстро и относительно безболезненно изменить свои производственные программы, освоить производство высокорентабельных товаров, пользующихся спросом, отказаться от выпуска нерентабельной продукции и продукции, не находящей заинтересованного покупателя.

Малая экономика воздействует на пространственную структуру рынка и

расширение рыночных отношений прежде всего в результате приумножения количества субъектов рынка (товаропроизводителей).

На рынке США, например, выступают почти 20 млн. фирм, в Японии — 9 млн., в Индии— 12 млн., от 80 до 85 % которых представители малого бизнеса.

Рассматривая развитие малых фирм и предприятий с общеэкономических позиций, нельзя не указать на их роль в условиях действия рыночных отношений, интенсификации, конкуренции под особо активным влиянием инициативы и предприимчивости. Сюда устремляется множество специалистов, желающих испытать себя в бизнесе, рискнуть для более прочной реализации своих способностей. Это обстоятельство приобретает особо большое значение в нынешнем положении нашей страны, намеренной осуществить переход к рыночным отношениям.

В силу исторических и идеологических причин наша экономика оказалась сверхконцентрированной. В каждой ее отрасли пока еще господствуют предприятия-гиганты, функционирующие в жестко регламентированном режиме. Устранить это можно созданием множества новых малых предприятий, а также посредством расформирования ряда действующих крупных предприятий и объединений, являющихся монополистами в своих отраслях. Такие меры позволили бы высвободить потенциал конкуренции — главной движущей силы рыночной экономики.

Малым предприятием может быть и кооператив, и государственное предприятие, и общество с ограниченной ответственностью, если они по своим параметрам вписываются в заданные ограничения по размеру. Главным критерием для его установления служит численность работников предприятия. Оно может иметь статус малого, если количество занятых на нем не превышает в промышленности и строительстве — 200 человек, в науке и научном обслуживании— 100, в других отраслях производственной сферы — 50, в отраслях непромышленной сферы — 25, в розничной торговле — 15 человек.

Исходя из особенностей образования, можно выделить два пути образования малых предприятий. Первый — создаваемые заново, на новом

месте. Второй •— образующиеся путем выделения какого-либо подразделения из действующего предприятия, выступающего по отношению к ним учредителем.

Степень интегрированности «большой» и «малой» экономики определяется в первую очередь отраслевыми особенностями. Например, в легкой и пищевой промышленности малые предприятия могут действовать относительно обособленно от крупных и крупнейших. То же можно сказать о малых предприятиях, функционирующих в других отраслях, если они работают в основном на местный рынок. Успех их деятельности зависит в большей мере не от того, насколько тесно они связаны и взаимодействуют с крупными предприятиями отрасли, а от возможностей местных источников сырья, энергии и рабочей силы. А вот в машиностроении малые предприятия чаще всего являются узкоспециализированными. Поэтому они должны находиться в тесных кооперационных связях с крупными базовыми предприятиями. Здесь, таким образом, требуется, чтобы вновь создаваемые малые предприятия с самого начала были интегрированы в систему крупного производства.

Вообще очевидно, что становление высокоэффективного сектора малой экономики прямо зависит от правильного решения проблемы соотношения и взаимодействия крупного и мелкого производства. Многие крупные предприятия должны стать своеобразной материальной опорой для развития малых хозяйственных форм, помогая деятельности последних материально-техническими ресурсами, коммерческими кредитами, гарантированием проводимых финансовых операций.

С другой стороны, создание специализированных малых предприятий позволит освободиться от производства непрофильной продукции, технологической оснастки, деталей и узлов, изготавливаемых мелкими партиями, то есть от всего, что мешает сосредоточить усилия на повышении эффективности производства основных видов продукции.

Глубокое и экономически целесообразное разделение труда между крупными, средними и мелкими предприятиями будет способствовать

формированию своеобразных производственно-хозяйственных комплексов. Именно такие комплексы составляют сегодня основу организации национальных экономик промышленно развитых стран. В центре подобных комплексов находятся крупные фирмы, которые удерживают в своей орбите множество средних и, особенно, мелких предприятий.

К примеру, известная японская компания «Мацусита Электрик Индустриал Компани» с оборотом 102 млрд. иен (680 млн. долл.), производящая изделия сотен наименований, имеет более 2 тыс. поставщиков, в том числе 300 основных. В самой компании работают всего 2 тыс. человек. В результате четкого взаимодействия основного производства с мелкими субподрядчиками достигается большое разнообразие ассортимента и высочайшее качество выпускаемой продукции. При этом мелкие и средние фирмы, сохраняя независимость, фактически становятся органичными элементами крупного производства, обеспечивая высокую эффективность его функционирования.

Необходимость поддержки малого предпринимательства очевидна. Отношение к этому вопросу со стороны ученых и специалистов неоднозначно. Одни считают, что создание социальных, материальных и финансовых условий само по себе решит проблему малого бизнеса. А поддержка его со стороны государства равносильна культивированию иждивенчества, ведет к проеданию бюджетных средств. Другие, ссылаясь на мировой опыт, утверждают, что поддержка малого бизнеса — непереносимое условие развития рыночной экономики. Причем под поддержкой предпринимательства они понимают не команды, приказы, государственное вмешательство, а систему экономических отношений, которая гибко и своевременно реагирует на изменение условий в сфере малого бизнеса.

Вопрос о поддержке малого предпринимательства имеет еще одну сторону, которую следует учитывать в наших условиях: при деформированной производственной структуре процесс создания малых предприятий должен быть направленным. Иными словами, необходим такой механизм поддержки, который стимулировал бы рост малого бизнеса в наиболее нужных обществу

областях.

Предприниматель, начиная свою деятельность, стремится получить хоть какой-то результат в условиях, максимально ограничивающих его возможности и желания: невозможно получить кредит на приемлемых условиях, приобрести производственную площадь, обеспечить себя сырьем, материалами, комплектующими и т. п. В результате, разрабатывая устав своей деятельности как документ, необходимый первоначально для государственной регистрации, учредители малого предприятия перечисляют в нем множество видов деятельности, которыми они хотят заняться. Как некий выход из положения при неудаче с производственной, прикладной деятельностью учредители включают в устав пункт о занятии посредничеством.

Практика показывает, что часто ради этой деятельности и создается предприятие, а перечисление других видов деятельности — производство товаров народного потребления, оказание населению услуг по ремонту, обслуживанию — служит прикрытием посреднической деятельности.

Конечно, это тоже необходимо, но если в условиях дефицита товаров, как потребительских, так и производственного назначения, она принимает форму спекулятивной торговли, то увеличение числа малых предприятий такой направленности ни в коей мере не способствует развитию рыночных отношений.

Статистические данные о деятельности малых предприятий и кооперативов в Киевском районе г. Харькова подтверждают это: в 1991 г. зарегистрировано 577 малых предприятий и 332 кооператива, в 1993 г. — соответственно 3028 и 328. В числе предприятий, зарегистрированных в 1993 г., 734 товарищества с ограниченной ответственностью, 390 частных, 83 смешанных товарищества.

Для района с населением более 200 тыс. человек этого количества малых предприятий и кооперативов, если даже допустить, что все они оказались жизнеспособными со времени регистрации, совершенно недостаточно, исходя из мировых нормативов — одна фирма или компания на 10 человек населения.

Анализ деятельности малых предприятий и кооперативов показывает, что большинство из них работают сами на себя, не насыщая рынок товарами и услугами.

Номенклатура продукции, реализуемой действующими кооперативами и малыми предприятиями, очень ограничена, укладывается в полтора десятка наименований. Но небольшие ее объемы и отсутствие конкуренции позволяют находить покупателей, что не стимулирует развитие предприятий.

Малые предприятия и кооперативы испытывают огромные трудности, особенно если занимаются производством товаров народного потребления или оказанием услуг населению. Трудности возникают сразу: непомерно высокая плата за регистрацию, отсутствие системной помощи в составлении и оформлении регистрационных документов, проблемы с получением кредита и др.

После регистрации предприятие предоставлено самому себе, вынуждено много усилий и средств затрачивать на разрешение

юридических, бухгалтерских, финансовых вопросов, не говоря уже об организации основной деятельности и системе налогообложения. Не поэтому ли предприятия независимо от своего профиля включают в свои уставы торгово-закупочную и посредническую деятельность?

Статистических данных по г. Харькову о том, что предприятия воспользовались этой отдушиной, нет. Однако обилие легальных торговых точек (киосков) наводит на мысль, что многие предприниматели стали заниматься торгово-закупочной деятельностью, так как это проще и прибыльнее. Причем продаются товары не произведенные, а перекупленные.

Даже поверхностный анализ становления малого предпринимательства подтверждает мысль, что нельзя эту деятельность, являющуюся основополагающей для развития рыночных отношений, пускать на самотек; нужна целенаправленная поддержка малого предпринимательства.

Без осознания необходимости создания и развития малого и среднего бизнеса, а главное без разработки и претворения в жизнь широкой системы мер

по его поддержке (и первую очередь в производственной сфере), дальнейшее продвижение по пути экономических преобразований в нашей стране вряд ли окажется успешным.

Реальных шагов в направлении стимулирования и поддержки малого бизнеса до сих пор фактически сделано не было. Если обратиться к сегодняшним проблемам, то, прежде всего, следует ясно себе представлять, что развитие предпринимательства и создание благоприятной конкурентной среды невозможны без аккумуляции и целевого вложения значительных финансовых средств в рамках продуманной финансовой, кредитной и инвестиционной политики региональных органов власти и управления.

Одной из форм финансовой защиты и стимулирования предпринимательства может стать создание фондов его поддержки и развития конкуренции.

Региональный фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции (ФПП) — это организационная форма управления, обеспечивающая аккумуляцию финансовых средств за счет поступлений из федеративного и местного бюджетов; отчислений от средств, получаемых в результате приватизации государственного имущества; поступлений от банковских структур, предприятий и организаций; отчислений от средств, получаемых при регистрации предприятий; доходов от предпринимательской деятельности фонда; иностранных инвестиций.

Финансовая деятельность фонда связана с предоставлением предпринимателям разнообразных сопутствующих услуг, решением задач развития рыночной инфраструктуры. В их числе:

- 1) участие в разработке и реализации региональных и отраслевых программ, направленных на поддержку предпринимательства и развитие конкуренции;

- 2) осуществление финансовой, материально-технической, организационно-методической поддержки хозяйствующих субъектов, вступающих на монополистические рынки товаров и услуг;

з) привлечение финансовых и иных видов ресурсов заинтересованных государственных органов, предприятий, финансовых учреждений, в том числе из других регионов, а также иностранных инвестиций и кредитов.

Фонды имеют право создавать самостоятельные хозрасчетные структурные подразделения.

Используя средства ФПП, региональные органы власти получают большие возможности для того, чтобы стимулировать создание региональных, отраслевых и других инвестиционных компаний, инновационных фондов, функционирование на коммерческой основе страховых компаний, ипотечных банков для оказания финансовой поддержки предпринимательской деятельности, поощрения организации банковских консорциумов, страховых и ипотечных ассоциаций; выработки ими единой финансовой политики и принятия согласованных решений.

Указанные фонды могут выступать гарантами по кредитам коммерческих банков, поскольку они проявляют большую осторожность при кредитовании национальных предприятий, особенно начинающих мелких фирм.

В развитом рыночном хозяйстве рисковое кредитование и финансирование осуществляется системой различных кредитно-финансовых институтов инвестиционного характера.

В нашей стране при неразвитости этой системы малые предприятия вынуждены обращаться в коммерческие банки. Однако при определенном состоянии рынка кредитных ресурсов (инвестиционного характера) они могут стать источником стартового капитала для малых предприятий.

Вряд ли сегодня можно говорить и о реальности проведения какой-либо действенной политики льготного кредитования предприятий малого бизнеса посредством сети коммерческих банков. Ведь получение кредитов, льготных по срокам и ценам, должно сопровождаться предоставлением выдающим их коммерческим банкам определенных экономических льгот (при покупке централизованных ресурсов, налоговых и т. п.). Однако нынешним коммерческим банкам гораздо выгоднее отказаться от возможных налоговых

послаблений, но выдать кредит более «крепкому» заемщику под более высокий процент и на более короткий срок.

Льготное кредитование малого бизнеса может стать реальным при условии его дотирования. Например, при посредничестве специальных банковских учреждений, образованных при широком участии ФПП и средств национального бюджета. Опираясь на дотации бюджета, эти специальные банки могли бы осуществлять льготное кредитование и целевое (в рамках специальных программ) финансирование малых предприятий, а также выступать наряду с ФПП гарантами при получении ими кредитов в коммерческих банках.

Указанные банки могли бы также осуществлять лизинговые операции, что для малого бизнеса значительно упростило бы проблему материально-технического обеспечения, а в отдельных случаях и помогло выкупу части основных фондов при создании малого предприятия путем приватизации.

В настоящее время в силу дефицитности региональных бюджетов, а также разнородности и слабой интеграции самой сферы малого бизнеса практически неосуществимы прямые региональные бюджетные дотации на развитие малых предприятий. Даже если такие дотации выделяются через ФПП, они не всегда в полном объеме могут дойти до непосредственного получателя. Возможно, более эффективной мерой окажется выделение этих средств через специальные банки поддержки малого бизнеса в виде кредитов на низко- или беспроцентном долгосрочной основе. В этом случае, во-первых, обеспечивалось бы лучшее использование каждого «дотационного» карбованца; во-вторых, дотации оказались бы более доступными для каждого малого предприятия (не только члена ФПП); в-третьих, была бы заложена основа для возврата бюджетных средств.

Созданные фонды поддержки малого бизнеса могут столкнуться с определенными проблемами при осуществлении ими банковских операций как по кредитованию малых предприятий — членов этих фондов, так и с целью прибыльного размещения средств. По закону о банках и банковской

деятельности на проведение отдельных видов банковских операций надо получать лицензию Центрального банка, поскольку, во-первых, проведение такого рода операций влечет за собой повышенный риск (отражается на ликвидности баланса), а во-вторых — влияет на денежное обращение.

Целесообразно, чтобы в будущем проведение депозитно-ссудных операций было законодательно ограничено фондами инвестиционного характера. А пока подобный порядок не узаконен, фонды могут свободнее осуществлять некоторые необходимые им виды банковских операций через посредничество специальных банков.

Следует иметь в виду, что создание специального банковского института с участием регионального фонда поддержки предпринимательства (то есть с участием местных бюджетных средств) может встретить противодействие со стороны коммерческих банков. Оно объясняется нежеланием потерять часть своих клиентов, а также опасениями, что появление государственной банковской структуры серьезно скажется на снижении процентных ставок. К тому же для создания такого банка потребуется определенное время. Поэтому в настоящее время в качестве одного из путей, облегчающих возможность малым предприятиям получать льготные кредиты, можно было бы использовать систему компенсаций высоких процентов по кредитам коммерческих банков. Эта система не должна быть унифицированной (то есть действующей для всех предприятий) и, безусловно, гарантирующей получение компенсаций. Но в любом случае она могла бы способствовать известному росту «сопротивляемости» малого бизнеса завышению коммерческими банками процентных ставок.

В современных условиях единственно реальным шагом к предоставлению малому бизнесу определенных льгот при кредитовании является исключение из облагаемой налогом прибыли ее части, связанной с выплатой процентов по кредитам (в первый год работы).

Вообще же в стратегическом плане речь должна идти о создании не столько льготных, сколько равных условий для получения кредитов малыми

предприятиями в коммерческих банках. Дело в том, что обращаться за ссудой приходится чаще всего в начальный период деятельности малого предприятия. Коммерческий банк в этом случае волнует не столько статус предприятия или сумма запрашиваемого кредита, сколько гарантии возврата ссуды, то есть наличие у заемщика каких-либо предварительных накоплений исходного собственного капитала или других гарантированных источников дохода (помимо той деятельности, на развитие которой и направлен кредит). Чтобы повысить заинтересованность банка в кредитовании малого бизнеса, необходимо создать соответствующую систему гарантий.

Одним из главных гарантов по кредитам для малого бизнеса должны стать местные (региональные) органы власти, конкретные юридические лица, выдающие такого рода гарантии от имени местных органов, ими могут быть специальные банки и ФПП.

Помимо этого весьма перспективным представляется создание самими малыми предприятиями локальных обществ взаимного кредита и страховых компаний, а также системы ипотечного кредитования. Инициаторами создания банка ипотечного кредитования могут выступать местные органы власти, коммерческие банки и специальные банки поддержки малого предпринимательства ФПП и другие организации.

Несомненно большую роль в укреплении системы кредитования предпринимательства сыграло бы законодательное закрепление и развитие системы залогового права. Включение в состав возможных видов залога прав на аренду (сооружений, зданий, оборудования и т. п.), на владение и пользование землей, на использование научных и практических результатов, открытий и изобретений и т. п. позволило бы многим малым предприятиям уже на начальной стадии работы получать под их залог необходимые кредиты.

Тем не менее большинство предпринимателей не сможет решить свои проблемы с помощью заемного капитала даже при условии его достаточного объема, так как сама природа кредитных средств (в первую очередь — их возвратность и необходимость выплаты процентов уже в течение первого года)

исключает свободное маневрирование ими. И здесь на помощь могут прийти именно региональные фонды поддержки предпринимательства. Подобные фонды носят во многом инвестиционный характер, а мобилизуемые ими средства принадлежат к долгосрочным ресурсам и достаточно устойчивы по природе и источникам поступлений. Их использование для содействия развитию предпринимательства может быть самым разнообразным — от прямого кредитования и финансирования конкретного предпринимателя, предоставления гарантий по кредитам, получаемым у коммерческих банков, частичной компенсации высоких банковских процентов до организации подготовки кадров для предпринимательской деятельности, организации презентаций и ярмарок выпускаемой продукции, финансирования развития инфраструктуры. Кроме того, в составе этих фондов должен быть консультационный аппарат — адвокатские и финансовые службы, осуществляющие квалификационную защиту интересов предпринимателей или дающие им необходимые консультации.

Столь широкий спектр возможных направлений деятельности ФПП требует больших средств, а пока основной базой их получения являются лишь разовые государственные дотации и взносы малых предприятий. Тем важнее максимально эффективно использовать эти средства, в частности путем выгодного реинвестирования их части. Параллельно необходимо использовать различные варианты развития коммерческой деятельности фондов, позволяющие обеспечить им устойчивый доход.

Учитывая мировой опыт, желательно создать и Украине центры по поддержке предпринимательства, способствующие техническому оснащению производства, поискам рынков сбыта, представляющие интересы малого бизнеса в правительственных учреждениях и банках. Организация «малых» бирж, создание коммерческих банков, аккумулирующих свободные средства малых предприятий, обществ временного кредитования — в ряду возможных направлений коллективной поддержки малого бизнеса в нашей стране.

Также приходится констатировать, что сегодня в Украине отсутствует

действенный потенциал поддержки развития и защиты малого предпринимательства, несмотря даже на создание в последнее время соответствующего Государственного комитета, а также Фонда поддержки малых предприятий и развития конкуренции. Следует синхронно развивать как государственную систему поддержки, так и инициативу самих малых предприятий по объединению усилий в области их хозяйственно-финансовой деятельности. Положительными примерами последнего является создание Союза малых предприятий Украины и их региональных ассоциаций (гильдий).

Союз малых предприятий Украины осуществляет:

- 1) правовую защиту;
- 2) аудиторское консультирование;
- 3) фонд взаимного кредитования;
- 4) развивает внешнеэкономические связи предприятий;
- 5) обеспечивает социальную защиту работников малых предприятий.

Положительной оценки заслуживает деятельность региональной ассоциации малых и средних предприятий «Львовской гильдии», в структуре которой созданы информационно-обслуживающий центр и другие подразделения инфраструктуры коллективного пользования. Создание государственной системы поддержки малого предпринимательства станет для малых предприятий стимулом к развитию и совершенствованию производства товаров и услуг, а не к поиску окольных путей действующего законодательства, что во многом объясняется несовершенством налоговой и кредитной политики. Цель государственной поддержки малых предприятий — создание для них равных с крупными предприятиями условий хозяйствования.

Сознательная государственная протекционистская политика всемерной поддержки малого предпринимательства должна включать:

- 1) льготное налогообложение;
- 2) совершенствование организационного и правового механизма;
- 3) расширение прав кредитных и других организаций в области финансирования;

- 4) либерализацию процедур предоставления займов;
- 5) оказание информационно-консультационных услуг и создание соответствующей инфраструктуры.

Во всех зарубежных странах с развитой рыночной экономикой существует мощная государственная поддержка малого бизнеса, опирающаяся на систему научных исследований. В США, несмотря на наличие свыше 20 млн. малых фирм, ежегодные государственные расходы на субсидии МСП составляют порядка 4 млрд. долл., в ФРГ — около 4 млрд. марок. В конгрессе США проблемами малого бизнеса заняты два комитета, а все государственные структуры, причастные к этому, насчитывают 4,5 тыс. сотрудников. Во главе стоит администрация малого бизнеса. В каждом штате есть региональные отделения по 30—40 человек. Ни центральные, ни региональные чиновники не пытаются руководить, они только оказывают бизнесменам необходимую помощь, информируют о состоянии рынка, дают советы, экспертные заключения по предложениям всех, кто намеревается начать дело.

2.3. Государственная политика поддержки предпринимательства за рубежом

В настоящее время предпринимательская активность считается во всем мире важнейшим фактором экономического прогресса. Современное предпринимательство охватывает широкий спектр видов деятельности. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области производства продукции или услуг, которое позволяет создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.

Особая роль предпринимательства заключается в том, что оно является, по существу, низкзатратной стратегией экономического роста, создания новых рабочих мест и технического прогресса. Предприниматели берут на себя риск организации новых предприятий, выпуска новых товаров, внедрения изобретений и пр. Развитие предпринимательства - это мобилизация

дополнительных экономических ресурсов: в краткосрочном аспекте — финансовых, материальных (капиталы, сбережения, неиспользуемые мощности, незавершенное строительство и т. д.), в долгосрочном — активного творческого потенциала людей, знаний, опыта, инициативы, новаторства.

Именно поэтому во всем мире придается большое значение государственной политике в отношении мелкого бизнеса и предпринимательства, ее организационному и правовому обеспечению, регулированию предпринимательской активности. Государственная помощь осуществляется в виде займов и субсидий, проведения соответствующей налоговой политики, содействия в разработке новой продукции, проведении НИОКР и коммерческом освоении их результатов, участии в подготовке кадров и др.

Широкая и разносторонняя поддержка мелкого бизнеса со стороны государства получила наибольшее развитие в США. Здесь эта система начала развиваться раньше, чем в других странах, опирается на разветвленные экономические и организационные механизмы, использует разнообразные формы и методы. Ведущей организацией, осуществляющей разработку политики и координацию деятельности по поддержке малого предпринимательства, является федеральное ведомство — Администрация по делам мелкого бизнеса (АМБ), созданная в 1953 г. Помимо этого поддержку мелкому бизнесу оказывают соответствующие комитеты конгресса, специальные подразделения в министерствах и других правительственных ведомствах, в штатах и местных органах власти.

Основные задачи АМБ — финансовая помощь мелким фирмам, предоставление технических и консультационных услуг, содействие в получении государственных заказов, координация деятельности в области поддержки и регулирования мелкого бизнеса, осуществляемой различными федеральными ведомствами. Бюджет АМБ в 1990 г. составил 928,3 млн. долл., в ее штате числятся более 3,5 тыс. человек.

В Канаде разработкой и реализацией политики, направленной на

стимулирование предпринимательства, создание, рост и развитие мелких предприятий, занимается министерство промышленности, науки и технологии. В Японии еще в 1948 г. при правительстве создано управление по среднему и мелкому бизнесу, которое входит в состав министерства внешней торговли и промышленности. Кроме того, там действуют девять региональных служб министерства внешней торговли и промышленности, корпорация мелкого бизнеса, целый ряд организаций по финансированию мелких к средним предприятий.

Масштабы государственной и частной поддержки мелкого бизнеса в Европе меньше, чем в США. Однако во всех западноевропейских странах также проводится политика поддержки мелких инновационных фирм, осуществляются многочисленные и разнообразные программы.

Основными средствами государственной политики стимулирования мелкого бизнеса в зарубежных странах являются:

финансовая поддержка — реализация государственных целевых кредитных программ, гарантирование займов, предоставление льготных и безвозмездных субсидий прежде всего на цели научно-технического развития, участия в деятельности и формировании ресурсов различных кредитно-финансовых и инвестиционных организаций, повышение кредитоспособности мелких предприятий с помощью системы страхования;

управленческая поддержка — консультирование, обучение, информационное обслуживание, финансирование и участие в работе организаций, оказывающих непосредственную поддержку предпринимателям, создание благоприятных условий и помощь в разработке и передаче технологий;

налоговая политика — льготная система налогообложения; система ускоренной амортизации основных средств и исключения амортизационных отчислений из объектов налогообложения;

антимонопольная политика — обеспечение справедливых и равноправных условий подрядных отношений и сделок по государственным

заказам, а также между крупными и небольшими предприятиями; меры по предупреждению задержек платежей со стороны крупных фирм небольшим подрядным предприятиям, по предотвращению банкротства мелких компаний.

Рассмотрим некоторые из этих направлений.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА

Такая поддержка направлена на координацию ресурсов крупных фирм, банков и государственных органов для оказания помощи предпринимателям. Максимально используются местные ресурсы — финансовые, кадровые и др., частный капитал и государственные средства объединяются в корпорациях местного развития, фондах венчурного капитала и др. Государственные структуры, как правило, редко идут на прямой контакт с предпринимателями (например, предоставляя прямые займы), их задача — развивать и поддерживать те структуры, которые могут работать непосредственно с предпринимателями.

В США кредитно-финансовый механизм включает прямые и гарантированные займы, предоставляемые на основе кредитных программ АМБ и других государственных ведомств, целевые субсидии, налоговые льготы, ускоренную амортизацию. Финансовую помощь получают главным образом те фирмы, в чьей деятельности наиболее заинтересовано государство.

Прямые займы в настоящее время предоставляются только ветеранам и инвалидам. Примерно 90 % всей финансовой помощи АМБ осуществляется в форме гарантированных займов. Они предоставляются частным кредитором (банком), а АМБ гарантирует до 90 % суммы займа, но не более 500 тыс. долл. В качестве своеобразной платы за гарантию АМБ получает от банка 1 % суммы займа. Средний размер гарантированных займов составляет 175 тыс. долл., а срок — около 8 лет (при финансировании капитального строительства - до 20 лет). Смешанные займы предоставляются за счет государственных и частных средств, причем доля АМБ, как правило, не превышает 75%.

Аналогичная система используется и в Канаде. За 30 лет, прошедших с

момента принятия закона о кредитах мелким предприятиям (1961 г.), субсидии на развитие в размере до 100 тыс. долл. получили более 280 тыс. мелких фирм на общую сумму около 8 млрд. долл. Основным источником финансирования является система коммерческих банков, благодаря которой канадские компании получают более 60 % всех видов кредитов. Гарантии коммерческим банкам предоставляются в размере до 85%. Существует 200 местных центров развития, которые выступают в качестве гарантов по займам в сумме до 75 тыс. долл., предоставляемым мелким предприятиям, как правило, в сельских и отдаленных районах.

Финансовая поддержка реализуется в виде целевых кредитных программ. В США только АМБ осуществляет до полутора десятков таких программ (по кредитованию развития внешней торговли, реконструкции предприятий, мероприятий по выполнению требований государственного регулирования, энергоснабжения и защиты окружающей среды, местного развития, поддержка предпринимателей-женщин и инвалидов, специальные программы для предпринимателей из национальных меньшинств и пр.). Программы поддержки осуществляются, как правило, на конкурсной основе.

Отдельные программы реализуют и другие федеральные ведомства США, а также местные власти при широком участии учебных заведений, научных центров, общественных и других организаций. Например, одна из программ федерального правительства — стимулирование создания в городах корпораций местного развития, которые могут быть прибыльными и неприбыльными. Их первоначальный капитал формируется путем продажи акций местным жителям. Каждая корпорация может получить до 1 млн. долл. в год в виде займов коммерческих банков и гарантий АМБ с тем, чтобы направить эти средства на финансирование вложений в основной капитал местных мелких предприятий. Обычно корпорация требует от предпринимателя финансирования 10 % затрат, организуя поступление остальной части из других источников. Срок погашения займов — 20 — 25 лет.

Другая программа, осуществляемая под руководством АМБ,— оказание

финансовой помощи мелким предприятиям через частные инвестиционные компании. Средства направляются в виде прямых займов в основном для формирования их собственного капитала и финансирования НИОКР, а также в виде венчурного капитала. Инвестиционные компании мелкого бизнеса, которые могут создаваться отдельными лицами или организациями, лицензируются АМБ, а их сделки с мелким бизнесом, являющиеся по своему характеру частными, регулируются АМБ. Эти компании вправе приобретать пакеты акций опекаемых ими предприятий или ссужать им деньги. Причем гарантия по займу до 90 % также может быть предоставлена АМБ. В отдельную программу выделена деятельность инвестиционных компаний мелкого бизнеса для представителей национальных меньшинств.

В Западной Европе также оказывается значительная финансовая поддержка мелким предприятиям. Так, в Великобритании действует около 100 специальных мер по поддержке мелкого бизнеса (облегчение налогового бремени, стимулирование капиталовложений в мелкий бизнес, оказание помощи начинающим предприятиям или не имеющим имущества для получения ссуд под обеспечение и пр.).

Важным инструментом финансовой поддержки мелкого бизнеса является создание специальных банков, средства которых формируются либо целиком, либо в большей мере при участии государства. Во Франции в 1989 г. создан специальный банк «Креди дэкипман» для долгосрочного и среднесрочного кредитования закупок оборудования мелкими и средними предприятиями, который предоставляет займы на льготных условиях. Созданы две организации, специализирующиеся на предоставлении кредитов на льготных условиях мелким предприятиям с числом занятых до 10 человек (во Франции они относятся к категории ремесленных предприятий). В Италии финансовая помощь идет через специальный банк «Медио кредите централе» и его региональные отделения.

В ФРГ с 1979 г. проводится специальная программа по стимулированию накоплений для основания собственного дела, в соответствии с которой

специальный банк предоставляет займы в размере до 100 тыс. марок сроком до 20 лет. В течение 10 лет они свободны от погашения, а в первые два года по ним не взимаются проценты. В течение этих двух лет федеральное правительство возмещает банку соответствующие суммы. Ряд мероприятий по стимулированию мелких и средних предприятий осуществляется из специального федерального фонда, цель которого — способствовать осуществлению наиболее важных в экономическом отношении капитальных вложений, рациональному размещению предприятий, росту инвестиций, созданию рабочих мест и т. д. Фонд предоставляет кредиты и займы на строительство, расширение и реконструкцию предприятий торговли, гостиничного хозяйства, мелких кустарных предприятий и т. д. Кредиты предоставляются на благоприятных условиях. Размер ставок обычно не превышает 6 %. Максимальный срок кредитования строительства — 15 лет, приобретения оборудования — 10 лет.

В Канаде специализированным банковским учреждением по поддержке мелких предприятия является Федеральный банк развития бизнеса (ФБРБ). Он предоставляет прямые и гарантированные займы на расширение основного и оборотного капитала предприятия. Отделение венчурного капитала ФБРБ работает с фирмами, имеющими высокий потенциал роста, вкладывая в них средства в обмен на долю и акционерном капитале. Недавно создан Фонд поддержки отраслей культуры с капиталом в 33 млн. долл. Он предоставляет субсидии от 20 тыс. до 500 тыс. долл. книжным и журнальным издательствам, кино- и видеокомпаниям, студиям звукозаписи, которые, кроме того, могут получить консультационную помощь по цене вдвое ниже обычной. Еще одно нововведение ФБРБ — программа венчурного финансирования, позволяющая мелким и средним предприятиям финансировать перспективные проекты развития за счет льготных субсидий (по низкой фиксированной ставке процента и на гибких условиях погашения).

Во многих странах появилась тенденция к децентрализации политики стимулирования мелких предприятий на региональной основе. Региональные

органы управления хорошо знают местные возможности и могут эффективно проводить финансирование и распределять ссуды. Например, в США ведомства штатов по развитию экономики и занятости имеют право непосредственно субсидировать под низкий процент предприятия промышленности и сферы услуг, при этом стимулирование развития считается более эффективной экономической политикой по сравнению с привлечением крупных фирм.

В Японии система поддержки предпринимательства направлена на обеспечение условий для деятельности мелких и средних предприятий в качестве полноправных элементов рыночной конкуренции, развитие их самопомощи и проведение мер по ее поддержке. Государственная финансовая поддержка осуществляется через специальные организации — Корпорацию по финансированию мелких предприятий, Национальную финансовую корпорацию, Центральный кооперативный банк торговли и промышленности и др.

Большое внимание уделяется модернизации и совершенствованию отраслевой структуры. Льготы по финансированию и налогообложению предоставляются предприятиям, действующим на основании планов модернизации и совершенствования отраслевой структуры, утвержденных правительством в соответствии с задачами и направлениями развития национальной экономики.

Специальные программы направлены на расширение взаимопомощи мелких предпринимателей через различные объединения. Корпорация мелкого бизнеса, а также органы местного управления предоставляют объединениям мелких предприятий и кооперативам кредит на приобретение земли, помещений и оборудования.

Ассоциации по гарантированию займов, созданные местными властями во всех 52 административно-территориальных единицах страны, предоставляют гарантии по ссудам, выдаваемым мелким предприятиям частными финансовыми учреждениями на всю их величину. Для страхования этих ассоциаций от возможного ущерба при непогашении ссуд в 1958 г. была создана

государственная Корпорация по страхованию кредитов и финансированию для мелкого бизнеса, уставной капитал которой формируется целиком из госбюджета.

Японская государственная Корпорация мелкого бизнеса, созданная для проведения комплекса мер (финансовых и нефинансовых) по развитию мелких и средних предприятий, целиком финансируется правительством. Ее задача — организация системы взаимопомощи мелких предприятий, которая направлена на стабилизацию доходов и положения мелких предпринимателей (с числом занятых менее 20 человек в промышленности и менее пяти — в торговле и сфере услуг). С ее помощью предприниматели могут получить пособия в случае вынужденной ликвидации предприятий или при вынужденном прекращении деятельности на предприятии (в результате болезни и т. п.). Пособия выплачиваются из фонда взаимопомощи, источником которого являются взносы предпринимателей — его членов.

Система взаимопомощи для предотвращения банкротств мелких и средних предприятий, также функционирующая при Корпорации мелкого бизнеса, призвана защищать предприятия от финансовых затруднений, возникающих по вине других предприятий, например, банкротства заказчика или поставщика. Вкладчикам — членам фонда взаимопомощи предоставляется беспроцентный кредит в размере до десятикратной величины их накопленной суммы взносов.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Программы управленческой помощи, нацеленные на повышение уровня деловой, управленческой квалификации предпринимателей, их готовности к предстоящим трудностям, играют еще более важную роль, чем финансовая поддержка. По общему мнению западных специалистов и практиков, знания — ключевой ресурс предпринимательства. Большинство банкротств мелких предприятий объясняется именно недостатком знаний, квалификации и опыта, а не нехваткой средств.

В настоящее время в США и других странах имеется большое число учреждений, оказывающих предпринимателям консультационную и другую управленческую помощь за очень небольшую плату. Это — Администрация по делам мелкого бизнеса, министерство торговли, Налоговое управление, местные власти, университеты и другие учебные заведения, центры развития мелкого бизнеса, корпорации местного развития, объединения мелкого бизнеса, различные частные организации, в том числе крупные корпорации.

В Канаде министерство промышленности, науки и технологии и его региональные отделения, а также другие министерства и ведомства реализуют различные программы, в том числе целевые, по поддержке предпринимательства, предоставляют услуги в области управленческой поддержки (информационные, технические, маркетинговые). Центры международной торговли оказывают услуги по консультированию, информационному обслуживанию, а также финансовую поддержку для стимулирования развития экспорта. Центры занятости, входящие в систему министерства занятости и иммиграции Канады, предоставляют консультации по различным вопросам, в том числе планированию кадров, социальному страхованию, организуют семинары и т. д.

Услуги по консультированию и обучению на местах предоставляются различными организациями, прежде всего торгово-промышленными палатами. Общее число таких организаций составляет более 3 тыс., ежегодно ими предоставляются миллионы консультаций. Бесплатные консультации и обучение проводят инструкторы, которые должны получить соответствующую лицензию в министерстве внешней торговли и промышленности, окончив годичный курс в Институте мелкого бизнеса, сдав экзамен и пройдя необходимую практику в обществе консультантов. Кроме того, мероприятия по технической поддержке (консультирование, техническое обучение и стажировка, сотрудничество и помощь в разработке нововведений, передача технологии) проводят научно-исследовательские организации и лаборатории, находящиеся в ведении местных властей.

В западноевропейских странах управленческая поддержка предпринимательства также осуществляется как на национальном, так и на местном уровнях. В Великобритании, например, подготовка кадров для мелких предприятий на национальном уровне организуется Комиссией по рабочей силе (общественная организация), оказывающей поддержку руководителям мелких фирм. Ряд программ реализуется на местном уровне учебными заведениями, торгово-промышленными палатами и ассоциациями мелкого бизнеса. Консультационная помощь оказывается через местные органы власти.

Большую работу в этой области, как правило, проводят торгово-промышленные палаты. В ФРГ обучение, консультирование и другие виды управленческой поддержки осуществляются в основном через эти организации. Они расположены во всех регионах и финансируются за счет взносов их членов и доходов от проведения учебных курсов.

Значительный интерес представляют широко используемые в США специальные программы управленческой подготовки и консультирования на льготных условиях, основанные на добровольном и безвозмездном участии опытных управляющих и предпринимателей. Так, создано Добровольное общество управляющих-пенсионеров, участники которого ежегодно дают персональные консультации по различным вопросам организации управления и производства примерно 150 тыс. мелких предпринимателей; столько же проходит обучение на различных курсах. Расходы оплачиваются из федеральных фондов. На тех же условиях функционирует общество работающих управляющих. В этих двух обществах работают более 12 тыс. консультантов в 400 пунктах страны.

Аналогичная система консультационной помощи мелким предприятиям действует в Канаде. Она осуществляется под эгидой Федерального банка развития бизнеса и доступна для всех предприятий с числом занятых менее 75 человек. Консультанты — вышедшие на пенсию квалифицированные бизнесмены и управляющие — анализируют проблемы клиента, предлагают решения и нередко работают с ним над их реализацией. Оказываются услуги по

стратегическому и финансовому планированию, в том числе планированию размещения кредита; банк выполняет посреднические функции при организации займа.

Центры осуществляют консультирование по проблемам управления, планирования, реализации принятых решений, а также размещения и оформления кредита; обучение и подготовку персонала; техническую помощь при разработке и передаче технологии. Их помощь весьма эффективна — количество банкротств среди новых мелких фирм, пользующихся их услугами, сокращается в несколько раз.

Сейчас в США насчитывается более 60 таких центров (не менее одного в каждом штате) с более 600 пунктами. Первые центры создавались при университетах, и до сих пор крупные научные учреждения играют в этом деле ведущую роль. Кстати, в Японии имеются сходные структуры — центры совершенствования управления мелкими предприятиями. Они организованы при местных органах власти в столице, областях, префектурах и 11 крупных городах страны.

Разновидность центров — «инкубаторские центры», предоставляющие предпринимателям, начинающим собственное дело, различную организационно-управленческую помощь, в том числе помещение и оборудование, учетно-бухгалтерские и конторские услуги, обслуживание связью, оргтехникой, налаживание деловых контактов, консультационные услуги по управлению, подготовке кадров, осуществляют представительские и юридические функции, организуют рекламу, продвижение продукции фирм-клиентов с помощью выставок, распространения печатных изданий и т. д. Они помогают найти источник финансирования, а иногда способствуют созданию венчурных фирм. «Инкубаторы», как правило, в значительной части субсидируются государством.

Число «инкубаторов» быстро растет: и США в 1984 г. их было 55, сегодня их число возросло почти в десять раз. Они организованы во многих штатах страны и нередко размещаются вблизи университетов или государственных

лабораторий, разрабатывающих передовую технологию и имеющих высококвалифицированные кадры.

Важную роль играет информационное обслуживание предпринимателей. Эту работу проводят Ассоциация и центры по развитию мелкого бизнеса. Ассоциация занимается и издательской деятельностью — выпускаются многочисленные пособия для начинающих и действующих предпринимателей практически по всем вопросам управления предприятием.

В Канаде региональные отделения министерства промышленности, науки и технологии обеспечивают предпринимателей рыночной и технической информацией и экспертизой, предоставляют возможность пользоваться национальными и международными информационными сетями и т. д. Они работают в тесном контакте с Канадским патентным бюро, обеспечивая консультации и информацию по патентам, авторскому праву, торговым маркам и вопросам конструирования изделий.

Отдел по мелкому бизнесу и специальным обследованиям Статистической службы Канады специализируется на информации по мелким предприятиям. Помимо провинциальных и территориальных отделений, имеются региональные информационные центры. Они оборудованы библиотекой, компьютерной и репродукционной техникой и т. д., располагают доступом к информационным сетям и базам данных.

При японской Корпорации мелкого бизнеса создан информационный центр, который занимается сбором и анализом данных, необходимых для развития мелких предприятий, создает базы данных, оказывает информационные услуги через региональные информационные центры. Кроме того, при корпорации имеются Центр технической информации и коммуникации, Центр международной коммуникации, Центр информационной и конторской техники.

В западноевропейских странах эту работу проводят региональные органы, торгово-промышленные палаты. Например, в Великобритании региональные центры мелких предприятий предоставляют справочные и

информационные услуги мелким фирмам региона.

ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наибольшее внимание государственных органов уделяется мелкому бизнесу, занимающемуся активной научно-производственной и инновационной деятельностью. Так, в США федеральными фондами финансируется примерно 35 % расходов мелких фирм на исследования и разработки.

В 1982 г. в США был принят Закон о развитии мелких инновационных фирм, который предусматривает расширение субсидирования их исследовательских проектов различными федеральными ведомствами, в том числе Национальным научным фондом, дает возможность мелким предпринимателям получать безвозмездные целевые субсидии по контрактам на федеральные исследовательские проекты и заказам на производство новой продукции. В рамках введенной в 1992 г. программы помощи мелкому инновационному бизнесу 12 федеральных ведомств, имеющих более 100 млн. долл. на НИОКР, рассматривают предложения, поступающие от мелких фирм, и выделяют им средства для разработки новых идей или продукции, если в этом не принимает участия ни банковский, ни венчурный капитал.

В Канаде большое внимание уделяется развитию передовых наукоемких производств, особенно в перспективных направлениях. Например, программа развития стратегических технологий в области информационной технологии, новых промышленных материалов и биотехнологии. За счет программы по микроэлектронике и разработке систем предприятиям возмещается до 50 % их затрат на НИОКР.

Большинство федеральных безвозмездных целевых субсидий предоставляется через Национальный совет по исследованиям, (НСИ). В программе помощи в области промышленных исследований НСИ участвуют 60 региональных технологических центров, более 250 местных отделений, лаборатории и институты, федеральные ведомства и университеты. В соответствии с этой программой ежегодно осуществляется решение 30—40 тыс.

технических проблем, около 6 тыс. проектов.

Помощь предпринимателям оказывают различные центры новаторства, совершенствования и передачи технологии. Одни из них организуются и финансируются правительством, другие создаются на базе частных неприбыльных организаций (Канадский институт технологического менеджмента, Технологический центр текстильной промышленности, Канадский институт пластмасс и др.). В числе их задач — стимулирование повышения эффективности фундаментальных и прикладных исследований в важных для экономики Канады отраслях, подготовка научных и инженерных кадров «мирового класса» в решающих областях технологии, координация и интеграция усилий научных и учебных центров, частного сектора, федерального и провинциальных правительств и т. д.

Большое внимание стимулированию научно-технического прогресса на мелких и средних фирмах, инновационной деятельности уделяют и европейские страны. В рамках государственной поддержки мелким инновационным предприятиям предоставляются государственное финансирование для получения консультационных услуг в области планирования нового производства, для проведения НИОКР и освоения новой продукции, безвозмездные субсидии на закупку передовой производственной технологии, по программам регионального развития, специальные субсидии предприятиям высокой технологии.

В ФРГ с 1978 г. осуществляется специальная правительственная программа «Общая концепция научно-технической политики в отношении мелких и средних фирм». В соответствии с ней, например, компании с годовым оборотом до 500 млн. марок, заключившие договор с научно-исследовательскими учреждениями, имеют право на получение субсидии в размере 30—40% объема расходов по договору. Компаниям с годовым оборотом менее 300 млн. марок (менее 3 тыс. занятых) предоставляются субсидии с целью стимулирования роста численности научных кадров в размере 60 % от фонда заработной платы принятых в данном году работников, занятых в сфере

НИОКР.

Активную роль в поддержке мелкого инновационного бизнеса играют местные органы власти. Эффективность их деятельности в области стимулирования научно-технической инициативы мелкого бизнеса весьма существенна. Главным в политике местных органов власти являются детально разработанные программы предоставления всех видов помощи организующимся мелким новаторским компаниям, независимым изобретателям и т. д.; при этом, конечно, учитываются нужды данного региона. Большую роль играют организации, создаваемые и функционирующие при поддержке правительств штатов, — центры развития и «инкубаторы» мелких предприятий.

Значительное внимание местные органы власти США уделяют концентрации финансовых ресурсов на уровне региональных венчурных фондов. Некоторые из них осуществляют прямое венчурное финансирование мелкого инновационного бизнеса (чаще всего в отраслях, имеющих важное значение для развития экономики штата). Другие предоставляют субсидии «инкубаторам». В основном региональные венчурные фонды формируются на средства штатов, а также университетов, частных корпораций, общественных организаций, пожертвований и т. п.

Еще одним направлением инновационной политики в стимулировании научно-технической инициативы мелкого бизнеса является организация предпринимательских зон. Там создаются благоприятные условия для мелкого бизнеса с целью уменьшения безработицы и ускорения научно-технического развития. Ряд штатов принял собственные законы о предпринимательских зонах. Для привлечения в депрессивные районы предпринимателей используются прежде всего налоговые стимулы, распродажа штатного и муниципального имущества и пр.

В 80-е гг. в США и в странах Западной Европы большое развитие получили различного рода научно-производственные комплексы, инновационные центры, научные и технологические парки, «инкубаторы предприятий высокой технологии» и пр. Главная их задача — оказание

разнообразных услуг и создание наиболее благоприятных для малых предприятий условий (что способствует привлечению средств и более эффективному их использованию): стимулирование развития передовых отраслей, ускорение инновационного процесса, практической реализации перспективных научных идей и открытий. Это достигается путем объединения усилий высших учебных заведений, научно-исследовательских центров и новых наукоемких предприятий. Многие такие комплексы возникли вокруг крупных университетов и научных центров и возглавляются ими. Новые предприятия нередко создаются самими учеными и специалистами при помощи и участии университетов, местных органов власти, финансовых учреждений, торгово-промышленных палат и частного бизнеса. Нередко университеты через контролируемые ими фонды вкладывают средства в венчурные предприятия с целью эксплуатации технологий, разработанных в их лабораториях. В таких фондах участвуют и ученые. На предприятиях, успешно действующих в рамках таких комплексов, период внедрения сокращается в 2—3 раза по сравнению со средними сроками.

НАЛОГОВЫЕ И ДРУГИЕ ЛЬГОТЫ

Во многих странах мелким и средним предприятиям предоставляются льготы в сфере налогообложения, амортизационных отчислений, инвестиций, расходов на НИОКР. В ФРГ мелкие предприятия имеют право на необлагаемый минимум в размере 5 тыс. марок, который вычитается из подлежащего обложению дохода. Если годовой доход предприятия превышает 10 тыс. марок, необлагаемый минимум сокращается на половину суммы превышения. Если оборот предприятия в предыдущем году не превышал 25 тыс. марок, а в текущем году— 100 тыс. марок, то оно полностью освобождается от налога на добавленную стоимость.

В Великобритании для мелких и средних предприятий ставка налога на корпорации составляет 27 % при стандартной ставке 35 %. Во Франции для мелких и средних предприятий предусматривается возможность отсрочки

уплаты ряда налогов при временном недостатке ликвидных средств. На 50 % снижается подоходный налог с юридических лиц для вновь создаваемых мелких и средних предприятий в течение первых пяти лет.

Японским законодательством для индивидуальных производителей (частников) установлен минимум годового дохода в 100 тыс. иен, не облагаемый налогом. Для мелких предприятий — юридических лиц с капиталом не более 100 млн. иен ставка налогообложения доходов снижена с годового дохода или его части до 8 млн. иен, она составляет 28 %, а с части дохода, превышающей 8 млн. иен, — 37,5 % (с предприятий с капиталом свыше 100 млн. иен взимается налог по ставке 37,5 %). Кооперативные объединения мелких предприятий облагаются налогом по ставке 27 %.

Для мелких и средних предприятий предусмотрены также амортизационные льготы, используются методы ускоренной амортизации. В ФРГ, например, особая норма амортизации для таких предприятий была введена в 1984 г., в 1987 г. она была еще более повышена, а срок ее действия увеличен с одного года до четырех лет, расширился круг предприятий, имеющих право применять ее. В Японии для предприятий с капиталом не более 100 млн. иен установлены ускоренные нормы амортизации, причем эти отчисления не облагаются налогом.

В целях содействия техническому прогрессу и внедрению нововведений налоговым законодательством Японии установлены особый порядок амортизации и налоговые скидки применительно к определенным видам основных средств, исключены из облагаемого дохода расходы на НИОКР, введены ускоренная амортизация оборудования для НИОКР и другие льготы. Предусмотрены льготы по нормам образования резервного фонда на покрытие убытков, связанных с безнадежными долгами. Предприятиям с капиталом не более 100 млн. иен разрешается увеличить на 16 % выше нормированного лимита сумму такого резерва, который не облагается налогом.

Подобные виды поддержки мелкого бизнеса в США распространены не столь широко. Напротив, налоговыми льготами традиционно больше

пользовался крупный бизнес. Однако с конца 70-х начала 80-х гг. начали разрабатываться более льготные условия налогообложения и для мелких предприятий с учетом их специфических потребностей. В 1978 г. установлены более низкие ставки налогообложения основных средств (машин и оборудования) для фирм с ежегодным доходом не более 100 тыс. долл., в 1986 г. — прогрессивное налогообложение прибыли (низшая ставка — 15 %).

Налоговые льготы мелким предприятиям существуют также на уровне штатов, где они применяются прежде всего для привлечения предпринимателей в депрессивные районы, предпринимательские зоны. Например, в предпринимательских зонах штата Коннектикут местный налог на прибыль снижен на 50%. В некоторых штатах отменен налог на продажи. Штаты широко используют налоговые рычаги также для стимулирования вложений частного капитала в мелкий инновационный бизнес. Так, в штате Миннесота с 1983 г. уменьшен на 30 % штатный налог на вложения в мелкий бизнес с ежегодным доходом до 100 тыс. долл., введена скидка с налога на корпорации в размере 30 % от объема предоставления помощи мелкому бизнесу. Такого рода налоговые скидки привели в ряде штатов к образованию новых крупных фондов венчурного капитала. От 10 до 50 % в этих фондах составляют средства штатов, остальные — преимущественно вложения частного капитала.

Вместе с тем в США развивается другой вид поддержки мелкого бизнеса — содействие в получении государственных контрактов и субконтрактов. В США государственные контракты сыграли важную роль в развитии мелкого бизнеса. Государственная контрактная система развивается по различным направлениям, в том числе и через АМБ, которая помогает мелким фирмам получать заказы федерального правительства как через прямые контракты, так и в рамках специальных программ. В этом направлении участвуют и многие другие федеральные ведомства. Примерно 45—50 тыс. небольших фирм ежегодно конкурируют на рынке государственных заказов.

В 1978 г. был принят закон, в соответствии с которым все крупные фирмы при заключении прямых федеральных контрактов в промышленности на сумму

свыше 500 тыс. долл. и в строительстве — свыше 1 млн. долл. должны включать в свои субконтрактные программы определенную часть работ для небольших фирм. АМБ ведет автоматизированный учет мелких фирм, заинтересованных в получении прямых контрактов и субконтрактов, охватывающий более 130 тыс. мелких фирм. Кроме того в АМБ существует система выдачи сертификатов, подтверждающих способность фирмы участвовать в государственных контрактах. Этот вид поддержки начинает успешно использоваться и в Западной Европе.

Таким образом, государственная политика поддержки мелкого бизнеса, ее формы и содержание весьма многообразны. Характерная черта — участие различных организаций и ведомств, множественность каналов получения такой поддержки, отсутствие монополизма какого-либо одного государственного органа, но наличие органа, вырабатывающего национальную политику в данной области и координирующего ее осуществление. Государственное воздействие не только стимулирует, но и регулирует, направляет предпринимательство в русло, соответствующее общей экономической, структурной, научно-технической, антимонопольной политике.

2.4. Роль украинского государства в создании рыночной экономики

Известно, что не существует абсолютно свободного от государственного вмешательства «нерегулируемого» рынка, на котором каждый контрагент ведет себя как ему вздумается, не испытывая воздействия других. В противном случае на рынке царил бы произвол, и вместо цивилизованных отношений действовали бы обычаи типа средневековых феодальных правил: что с воза упало — то пропало, или права феодала (лендлорда) отбирать себе приглянувшиеся товары без всякого эквивалента. Поэтому государственное вмешательство в дело рынка прежде всего предполагает введение некоторых общих правил, в соответствии с которыми производится торг и другие денежные операции и регулируются

возникающие при этом имущественные отношения. Так, в наиболее раннем уставе Киевской Руси, приписываемом Ярославу Мудрому («Правда Ярослава»), мы встречаем уставы о процентах (резе), о поклаже (даче имущества на сохранение), о взыскании долгом, о продаже и купле рабов, о наследовании и др. То есть, и древнекиевское государство уже регулировало рыночные отношения на своей территории, да без этого было бы невозможно существование того, что мы называем теперь единым рыночным пространством.

Другое проявление роли государства в функционировании рыночных отношений — это защита членов общества от негативных проявлений рыночной стихии. Слов нет, в условиях рынка каждый рассчитывает на свои силы, неудачник проигрывает, теряет имущество, нормальные условия жизни, а иногда здоровье, и что усугубляет дело — в этот водоворот вовлекаются люди, часто независимо от своих поступком (например, работники обанкротившегося предприятия). Необходимо не допустить при этом чрезмерных социальных взрывов, беспредела, за которым последует развал и самоликвидация общества. Недаром в той же «Правде Ярослава» мы встречаем ограничения при взыскании долгов, уплате денежных штрафов за обиды. То есть государство, устанавливая правила поведения людей на своей территории, как бы говорило: «бей, не до смерти». Особенно важно это именно при переходе к рыночным отношениям, когда самостоятельные производители больше не нуждаются и не хотят быть под защитой рода, а выступают на рынке на свой страх и риск.

Таким образом, вмешательство государства и регулирование складывающихся на рынке отношений неизбежно, и оно играет, безусловно, позитивную роль. Ясно также, что наиболее активно оно проявляется в период становления рыночной экономики. Именно тогда нужно создавать инфраструктуру рынка, принять законодательные и нормативные акты, регулирующие отношения его участников, (контрагентов), установить необходимые ограничения в действии рыночных порядков. В последующие годы речь может идти лишь о дополнении, улучшении сложившегося аппарата,

его дальнейшем развитии, что требует уже значительно меньшего вмешательства государства.

Иными словами, роль государства в создании рыночной экономики в наибольшей степени проявляется именно в первый период становления рынка. Недаром наибольшее количество законодательных актов по регулированию отношений в условиях рынка мы встречаем в сравнительно короткий период их внедрения.

С точки зрения усиления экономической и социальной роли государства в период становления рыночной экономики ничем не отличается и современное положение дел в независимой Украине. Приступая к переводу своей сложной, многоотраслевой экономики на рыночные рельсы, молодое украинское государство должно приложить максимум усилий по направлению его в нужное русло, причем в условиях, совсем не самых благоприятных. Эти объективные и субъективные трудности делают задачу властных структур Украины по созданию рыночной экономики еще более ответственной и сложной.

Первой объективной трудностью выполнения украинским государством своей экономической и социальной роли в создании рыночной экономики, по сравнению с такими же задачами, стоявшими перед странами цивилизованного рынка в прошлом, является то обстоятельство, что там рыночные отношения вызревали постепенно, стихийно и государству оставалось лишь законодательно оформлять возникающие инфраструктуры, либо закреплять зародившиеся в недрах благотворительности меры по социальной защите населения. У нас же сейчас требуется принимать решения на государственном уровне почти что заново, на новом месте.

В самом деле, в Европе, Америке сначала появились акционерные общества, банкроты, коммерческие банки, а лишь потом уже законодательства о банках, банкротствах и акционировании, обобщающие имеющийся опыт в этой области и направляющие его в цивилизованное русло. Украинской же державе приходится начинать все с нуля, сначала принимать соответствующие законодательные и нормативные акты, а лишь потом на их основе могут

появиться и функционировать отвечающие им элементы рыночной экономики.

Так, частных акционерных обществ у нас раньше практически не было. Такие государственные структуры как ВАО «Интурист», Торговая палата, АПН, внешнеторговые объединения в расчет не принимаются, потому что они действовали, как обычные государственные предприятия и лишь формально, в угоду западному имиджу, были облечены в одежду привычной там акционерной формы. Чтобы акционерные общества стали появляться, необходимо было принять соответствующие законы — о хозяйственных обществах, о ценных бумагах, биржах.

То есть в этом отношении роль украинского государства в создании рыночной экономики выглядит ответственнее и труднее, хотя, с другой стороны, облегчает дело то обстоятельство, что при разработке необходимых актов можно воспользоваться зарубежным опытом, впрочем, и его воспринимая критически. Точно так же и к образованию фонда занятости и выплате пособий за его счет украинские законодатели пришли намного быстрее, чем их коллеги в Европе или в США, хотя объем работ по формулировке всех понятий и условий выплат пособия был большим.

Другая трудность реализации украинским государством своей экономической и социальной роли в создании рыночной экономики состоит в том, что делать это приходится не просто заново, а взамен существующей, глубоко эшелонированной и в корне противоположной рынку системы. Причем основная трудность этого рода заключается даже не в том, что новые законодательные акты противоречат старым, а в противоречии психологии, менталитета людей — субъектов рыночной и административно-командной экономики. Иными словами, большинство населения страны, привыкнув к пассивному восприятию хозяйственной жизни, к ожиданию и слепому выполнению плановых заданий, оказывается неспособным к практическому использованию хороших «рыночных» законов.

Скажем, законы о предприятии, о предпринимательской деятельности и другие могли бы проявиться гораздо решительнее и энергичнее, если бы к

этому была подготовлена основная масса работников. Кстати, отсюда вытекает еще одно проявление роли государства в создании рыночной экономики — обучение кадров (от школьников до специалистов со стажем) основам рыночных отношений, менеджменту и маркетингу. Такая работа сейчас в Украине проводится, введена специальность менеджера при подготовке бакалавров и магистров в системе государственного образования, возникли многочисленные частные, общественные, кооперативные курсы, семинары, обучающие циклы. Жаль только, что последние далеко не всегда дают квалифицированные знания. По-видимому, следовало бы навести здесь порядок, ввести сертификацию или аттестацию подобных краткосрочных курсов с той целью, чтобы иметь гарантию от подделок, а то и просто афер.

Третья трудность заключается в том, что объективно проявляется сложность реализации одновременно экономической и социальной роли государства, когда по сути решаемых проблем они зачастую оказываются противоположно направленными. В самом деле, экономически государство формирует рыночные отношения, инфраструктуру рынка, то есть отношения, направленные на выживание сильного, победу в конкретной борьбе более эффективного производства, а значит, на поражение слабого, неэффективного. Но одновременно социальная роль его в том и состоит, чтобы поддержать слабого, помочь ему выжить в условиях рынка. Ясно, что эти цели различны и, более того, в каком-то смысле противоположны. Иными словами, социальные черты часто носят антирыночный характер, а экономические — социально-опасный. Например, легализация частной собственности, бывших теневых структур (скажем, цеховиков), позволит глубже и шире внедрить рыночные отношения, увеличить производство, что, кстати, хорошо и социально. Но одновременно оно приводит к нарастанию неравенства, что чревато социальным взрывом.

Важной социальной мерой по устранению или смягчению этого противоречия является введение прогрессивной системы налогообложения, при которой высокие и особенно сверхдоходы облагаются в существенно

повышенных размерах, причем дополнительные доходы государства расходуются на поддержание социально незащищенных слоев населения. Собственно, такую цель имеет обложение граждан подоходным налогом в размере 10 % при доходах от 1 до 5 минимальных зарплат и 50 % от суммы доходов, превышающей 25 таких зарплат. Но и здесь приходится искать «золотую середину», ибо при очень большом изъятии средств в виде налогов снизятся стимулы к росту производства.

Чрезмерное налогообложение опасно и потому, что оно способствует росту цен и издержек производства, сужая тем самым базу для его развития. Сейчас, например, доля в цене налогов на прибыль и на добавленную стоимость вместе с обязательными отчислениями на социальное страхование, в фонды Чернобыля и занятости превышает величину заработной платы, и это существенно сдерживает как производство продукции, так и спрос на нее, особенно со стороны наименее обеспеченных слоев населения.

Или рассмотрим другой случай. Как известно, рыночные отношения предполагают свободную куплю-продажу товаров, существование торговых посредников, которые не только реализуют разделение труда производителей и торговцев, но осуществляют и опосредствуют выработку товара, его транспортировку, комплектацию и т. д. С этой точки зрения посредническую деятельность следует поощрять, поставив ее, разумеется, с помощью налогов в определенные рамки. Но в условиях дефицита и неразвитости рыночных отношений возникает спекуляция, которая затрагивает, в первую очередь, интересы самых незащищенных слоев населения. Чтобы предохранить их от спекуляции, Президент принимает Указ о мерах по борьбе со спекуляцией, в котором главным действующим лицом выступают правоохранительные органы, получающие для этого большие полномочия, включая вмешательство в коммерческую деятельность, что объективно имеет антирыночный характер.

Таким образом, балансирование между усилением действия рыночных рычагов и мерами социальной защиты является в сегодняшних условиях весьма важной и в то же время трудной задачей украинского государства в его условиях

по созданию рыночной экономики.

С необходимостью проведения сбалансированной политики вмешательства государства в рыночную экономику связаны еще две проблемы. Это одновременное осуществление мер по созданию рынка со стабилизацией экономики и со становлением украинской государственности. Стабилизация экономики, прекращение падения производства, замедление, а затем и полное прекращение инфляционных процессов являются обязательными условиями окончательного и эффективного перехода к рынку. Поэтому наряду с созданием рыночной инфраструктуры государство должно заниматься и стабилизацией экономики. Но беда в том, что зачастую стабилизационные мероприятия входят в противоречия с мерами по созданию рынка. Рассмотрим те же налоги. Их роль состоит не только в том, чтобы выполнять функции социальной справедливости, создавать условия для социальной защиты населения, но и в чисто фискальных целях изъять доходы предприятий и граждан для последующего выполнения расходной части бюджета. Но, как отмечалось, большие налоги тормозят производство и, с этой точки зрения, их следует вводить чрезвычайно осторожно. В то же время при фиксированных расходах государства всякое уменьшение доходной части бюджета будет означать бюджетный дефицит и почти обязательное в таких случаях его перекрытие за счет эмиссии, что отрицательно скажется на мерах по стабилизации денежной единицы.

Необходимость соответствующего балансирования между стремлением сократить налоги и ограничением эмиссии приобретает особую важность при введении своей национальной валюты: на государственные органы будут оказывать большое давление как предприятия (в сторону сокращения налогов), так и население (в направлении увеличения всяческих выплат), в то же время выпуск излишних денег может обесценить гривну и тем самым сделать все мероприятия неэффективными.

Еще более ответственной является задача балансирования политики государства с учетом потребностей становления государственности

независимой Украины с одной стороны, и соображений социально-экономической перестройки и стабилизации экономики — с другой.

Становление украинской государственности, создание новых властных структур и других необходимых атрибутов независимого государства (армия, таможня, дипломатические представительства, внешнеторговые органы), взятие многих выполняющихся ранее центром функций в свои руки, несомненно, требуют больших денежных средств. Но одновременно, как было показано ранее, необходимы крупные средства для создания инфраструктуры рынка, проведения стабилизации, принятия мер по социальной защите населения. Однако молодое наше государство бедно, несмотря на потенциальное богатство ресурсами: их еще нужно задействовать, а средства необходимы сейчас.

Все это требует тщательного обоснования любых действий, связанных с расходом средств, и, в первую очередь, сопоставления всех плюсов и минусов любых мероприятий государства в области экономической и социальной политики, сбалансирования принимаемых решений. Здесь особенно опасны непродуманные решения, использование пресловутого метода «проб и ошибок», когда поспешно принятые и не содержащие прогноза возможных последствий одни законы, постановления и указы сменяются столь же непродуманными, отменяющими их другими актами.

Содействовать сбалансированному подходу к разработке и введению различных мер государственного вмешательства в экономику и социальную сферу призвано и определенное разделение бремени выработки и принятия решений между различными властными структурами. Это и Верховный Совет с его законами и постановлениями, и Президент с его указами, и кабинет министров, принимающий постановления и декреты, и комиссии при президенте, не принимающие решений, не готовящие их. Однако для этого требуется механизм согласования деятельности всех властных структур, который еще не отлажен.

Необходимо также широко использовать экономико-математическое моделирование и другие методы прогнозирования последствий принятия

различных решений, чтобы ошибки выявлялись еще до их принятия. Сама жизнь требует повысить квалификацию кадров экономистов, юристов и других специалистов, готовящих решения.

При подготовке кадров следовало бы принять меры по специализации экономистов в области решения вопросов, специфических для периода перехода к рынку. Такими вопросами являются, в частности, проведение процессов разгосударствления, приватизации, демонополизации. Необходимо готовить менеджеров по этим вопросам, способных решать их на самом современном уровне. При этом подготовку кадров следует совмещать с глубокой научной проработкой вопросов перехода к рынку, чтобы готовящие их учебные заведения одновременно являлись научными центрами по обоснованию методов разгосударствления, приватизации, акционирования и демонополизации.

В целом следует отметить, что экономическую и социальную роль украинского государства в создании рыночной экономики трудно переоценить. Как добрый пастырь, как хлебороб, оно призвано сеять, растить и лелеять ростки новых экономических отношений. И в этом ему призвано помочь новое поколение отечественных экономистов, хорошо знающих как экономику предприятий и методику инженерно-экономических расчетов, так и специфические вопросы становления рыночных отношений.

ГЛАВА 3.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Характерные качества предпринимателя

Многообразны экономические и политические требования, предъявляемые к предпринимательской деятельности. Предприниматель должен успешно нести дела на своем предприятии, то есть он призван насыщать рынок все новыми товарами и услугами, причем по возможно низким ценам. Это требует от него новаторского подхода и постоянного учета издержек производства. К таким действиям, однако, предъявляются морально-этические критерии. Речь идет не только о количестве изделий, о прибыли и обороте, но и о том, что в своей деятельности предприниматель обязан руководствоваться нравственными нормами. Этика менеджмента означает осуществление воли предпринимателя и его руководящих кадров, самого предприятия в соответствии с этическими, то есть ценностными, критериями. Это предполагает социально ответственные действия в духе этических ценностей того культурного круга, к которому тяготеет предприниматель.

В общем и целом можно сказать, что ожидаемая от предпринимателя этика предполагает верное взаимоотношение прибыли и общего блага в самом широком смысле этого слова. Манфред Спикер говорит: «Всеобщее благо зависит непосредственно от предпринимателя. Не только индустриализация обязана своими зачатками предпринимателю, который внедрил, естественно, научные достижения в технические изобретения и рациональные производственные процессы». В силу рациональности экономической деятельности прибыльные предприятия оказываются предпосылкой всеобщего блага.

Характерные качества предприимчивого человека — это способность и готовность:

проявлять инициативу;
принимать решения;
не щадить себя;
идти на риск;
понимать рынок и его развитие;
стремиться к нововведениям;
руководить людьми; и особенно:
вдохновлять сотрудников и координировать их работу.

Предполагается способность и готовность к социально лояльному общению с другими людьми: сотрудниками, клиентами, поставщиками, коллегами и конкурентами, производственными советами и профсоюзами.

Вместе с тем для раскрытия способности предпринимателя успешно руководить своим предприятием требуется целый ряд общественных, правовых и политических условий.

Следует отметить, что добросовестная конкуренция среди предпринимателей — основа рыночного хозяйства. Давление, оказываемое конкурентами,— это стимул для более производительного труда в соревновании с конкурентами. Рынок отторгает несостоятельных предпринимателей, а их предприятия объявляются банкротами. Ясно поэтому, что многие пытаются манипулировать рыночными структурами. Так, предприниматели не только стремятся улучшить свое производство. Они пытаются разработать стратегию, позволяющую застраховаться от банкротства. Сюда относятся засекречивание методов производства, патентование, разумное дифференцирование ассортимента изделий, реклама. Все эти приемы должны соответствовать морально-этическим требованиям. Однако нередко партнеры, сговорившись между собой, устанавливают цены выше конкурентных. Таким приемом особенно пользуются продавцы так называемых однородных массовых товаров: цемента, кирпича, щебня, угля, стали. Все приемы, подрывающие правила конкурентной борьбы, по сути своей бесперспективны. Тем не менее соблазн пойти по ошибочному пути велик. Однажды Репке заметил, что рыночная

экономика для морали — погибель, если только соответствующие положения и законодательство не обеспечат заслон многочисленным искушениям на пути предпринимательства. Нужны законы против ограничения конкуренции (картельное право, контроль над слияниями, антитрестовские законы), трудовое социальное право. Здесь уже на государство возложена разработка правил поведения предпринимателей, удовлетворяющих запросы рынка. Принцип «Договоры должны соблюдаться» также одна из предпосылок эффективно действующего рыночного хозяйства. Между тем государственное регулирование призвано соответствовать экономической системе, то есть оно не должно искажать суть конкуренции. В том же смысле следует понимать высказывание известного социолога Освальда фон Нелл-Бройнинга, что лучше всего та экономическая система, которая требует наименьшего морального напряжения.

Еще Шумпетер обратил внимание на то, что по своей натуре каждый предприниматель склонен вытеснять с рынка конкурентов и таким образом подрывать основы рыночной системы, эффективность которой обеспечивается именно наличием конкурентов. Вместе с тем Шумпетер подчеркивает, что несовершенная конкуренция в ряде случаев может означать существенное преимущество для экономического развития. Иногда можно слышать, что предприниматели избегают конкуренции во имя того, чтобы через фиксированный раздел рынка получать неоправданные монопольные прибыли. В отдельных случаях это, возможно, так и есть. Вместе с тем в реальной жизни нарушение принципов конкуренции не правило, а исключение. Подавляющее большинство предпринимателей изо дня в день живет и действует по законам конкуренции. Только благодаря этому во многих странах Запада были достигнуты крупные успехи рыночного хозяйства.

На протяжении последних двадцати лет господствовало убеждение, что предпринимательство и творчество не имеют между собой ничего общего, что это два совершенно разных явления.

Данный тезис, который до сих пор доминирует в мышлении, в то же

время многими исследователями подвергается сомнению. Они утверждают, что психологи так и не сумели уяснить роль, предпринимательства в экономической жизни.

Под творчеством в области бизнеса обычно понимают некую сумму экономических ролей. С одной стороны существует рабочий, выполняющий те или иные операции, а с другой — капиталист, который финансирует их. Между этими двумя полюсами располагается исполнительная власть, руководящая этими операциями.

Многие полагают, что это нечто лишь статичная картина, содержащая описание рутинных операций и не предполагающая никаких творческих элементов. Поэтому совсем не удивительно, что в большинстве исследований основное внимание уделено научным открытиям, техническим и технологическим новациям и созданию художественных произведений.

Если в литературе и упоминался бизнесмен, то обычно он изображался как человек, использующий свои творческие способности с одной целью — делать деньги и получать прибыль.

Одна из наиболее часто встречающихся ошибок заключается в неспособности провести различия между капиталистом и предпринимателем. Конечно, обе эти роли могут удачно сочетаться в одном человеке, однако тщательный их анализ показывает, что речь идет о диаметрально противоположных качествах. Одна из причин подобного смещения состоит в том, что предприниматель часто «делает деньги», становясь, таким образом, похожим на капиталиста в том отношении, что он получает достаточно доходов для финансирования своих собственных операций.

Для понимания указанных различий необходимо определить роль предпринимателя. Экономическая деятельность является результатом взаимодействия ряда производственных ресурсов, называемых факторами производства. В классическом понимании к факторам производства относятся собственность, труд и капитал. Но для осуществления производства данные факторы должны сочетаться в заданных пропорциях, при этом необходимо,

чтобы кто-то эти пропорции определял. В частности, надо определить: что следует производить, каким образом, какие ресурсы для этого потребуются и какие потребности призвана удовлетворить упомянутая продукция.

Все эти решения принимает предприниматель. Таким образом, именно он и является человеком, который в конечном счете решает, как и для каких целей следует использован, определенные ресурсы. Однако действия, вытекающие из решения относительно использования ресурсов, предполагают некие предпринимательские новации. Речь идет о выявлении самой возможности организовать бизнес или, другими словами, выгодно использовать имеющиеся ресурсы.

Таким образом, суть предпринимательства заключается в умении оценить потенциальную прибыльность дела в сочетании со способностью наиболее выгодно распределять ресурсы.

Сущность предпринимательства не сводится к управлению бизнесом и владению капиталами или компаниями. Предпринимательство — это способность выявить возможности для ведения бизнеса и умение воспользоваться ими. В таком определении предпринимательство имеет много общего с творчеством. Понятие творчества трактуется весьма произвольно и часто варьируется, но большинство исследователей сходятся в том, что оно включает и конечный результат, и познавательный процесс, ведущий к конечному результату.

Следует отметить, что предпринимательские возможности проявляются двояко. Они могут выступить как:

- 1) поиск новых, более эффективных способов удовлетворения существующих потребностей;
- 2) использование несовершенства рыночного механизма посредством спекулятивных операций, когда некто покупает товары на одном рынке по одним ценам и незамедлительно продает все купленное на другом рынке по другим, более высоким ценам.

Известно, что в традиционных моделях конкуренции акцент всегда

делается на соревновательном аспекте. Вместе с тем нельзя недооценивать и творческий аспект — поиск путей, ведущих к лучшему удовлетворению потребностей. Он выступает истинной движущей силой действий предпринимателя.

В своей практике предприниматель должен уделять постоянное внимание проблемам окружающей среды. Неограниченная ее эксплуатация еще несколько лет тому назад представлялась беспроblemным, совершенно естественным делом. Беспечно выбрасывались в воздух отходы (дымовые и выхлопные газы), выплескивалась в моря и реки подогретая и отравленная вода, росли гигантские отвалы породы, нередко содержащие ядовитые вещества. Между тем оказалось, что окружающую среду нельзя испытывать до бесконечности: здесь тоже действует экономический закон небеспредельности. Довольно часто предпринимателей упрекают в невосприимчивости к природоохранной проблематике, на них показывают пальцем как на главных виновников бедственного положения.

Надо сказать, что такой вывод не соответствует действительности. Пока природопользование практически ничего не стоит. В самой мысли о конкуренции заложена безудержная эксплуатация среды и отказ от дорогостоящих мер по ее охране. Между тем многие предприниматели, разумеется, осознали, что конструктивная природоохранная политика и для них обретает общественно-политический смысл. Это проявляется как в сплошь и рядом дорогостоящих отдельных инициативах многих предприятий, так и прежде всего в том, что предприниматели и их объединения поддерживают усилия государства по внедрению природоохранных технологий. Система рыночного хозяйства вполне созвучна цели — решить экологические проблемы на основе соответствующего рыночного правового регулирования. Как только природопользование перестанет быть бесплатным, станет возможным регулировать нагрузку на окружающую среду с помощью механизма цен. Вместе с тем важно признать, что и общество должно проявить подлинную готовность к решению этой проблематики. На практике это означает

необходимость повышения цен на многие изделия, а также отказ от целого ряда продуктов (упаковочный материал, газообразное топливо) и удобств (например, бутылки одноразового пользования).

Здесь ответственно действующий предприниматель нередко сталкивается с тяжелой проблемой, которая по большей мере разрешима лишь в общеправовом контексте. Самое главное при этом, что социальная рыночная экономика в состоянии решать и экологические проблемы.

Классические функции предпринимателя включают в себя оптимальное сочетание факторов производства с целью создания рентабельно функционирующего предприятия, контроль за издержками и внедрение нововведений. В настоящее время к этому перечню добавляется одна важная задача, а именно руководство людьми. Это не только гуманный вызов, созвучный многолетнему девизу «человек на предприятии», но и, по всеобщему признанию, важная экономическая задача.

Руководство предприятием — это в значительной степени и руководство людьми, проявляющееся в стиле управления. Этот стиль призван стимулировать рост производства.

Но успеха можно достичь только в том случае, если будет приниматься во внимание чувство достоинства работающего на предприятии персонала. Поэтому все меньше приверженцев остается у широко распространенного ранее авторитарного стиля руководства, хотя и трудно полностью обойтись без приказов (решения) и подчинения (исполнения). Откровенно авторитарное поведение далеко не всегда приводит к желаемому результату. В последнее время все большую популярность приобретает кооперативный стиль руководства: наряду с профессиональной компетентностью предприниматель должен обладать даром коммуникабельности. Кооперативный стиль руководства, с точки зрения нравственности, предполагает уважительное отношение к сотруднику на предприятии с тем, чтобы он ощущал свою сопричастность и ответственность за работу. Главное, чтобы предприниматель вызывал доверие у своих сотрудников. Это:

не давать пустых обещаний; всегда выполнять обещанное;
лучше смолчать, чем говорить неправду.

Это мышление, выдержанное в кооперативном духе, изначально было продиктовано не этическими категориями, а соображениями рентабельности и экономии затрат. Выявилась целесообразность учета физического и психологического своеобразия индивидуума на производстве. Благоразумный и ответственный предприниматель знает, что его экономическое положение зависит не только от машин, но, в первую очередь, от работающих на предприятии людей. Такую позицию нельзя ставить на одну доску с сентиментальным социальным настроем предпринимателя. Дело в том, что одного внимательного отношения к социальным нуждам и человеческого отношения предпринимателя к сотрудникам слишком мало, чтобы устоять в борьбе с конкурентами. Суть вопроса характеризуется в современном предпринимательстве следующими исходными моментами:

информирование сотрудников и их мотивация;

коммуникация на уровне руководящего звена и между подобными звеньями;

делегирование ответственности;

поощрение коллективного труда;

гуманизация производства;

обучение и повышение квалификации сотрудников.

Современное управление производством предполагает соучастие руководимого персонала. Бывший президент немецких работодателей Ганс Мартин Шлейер сказал однажды: «В общественном процессе, который мы называем руководством, направляющий волевой импульс не может больше идти исключительно сверху вниз. Предпочтения однозначно заслуживает тот уровень, с которого исходит инициатива. Но в этом процессе ведомые не должны оставаться пассивными. Желательно их участие в волеизъявлении, предопределяющем принятие решения».

При всей верности утверждения о желательности и даже необходимости

социально-этического поведения предпринимателя налицо объективные препятствия для того, чтобы постоянно и неизменно проявлять человеческую предупредительность. На пути этого оказываются чаще всего неизбежный критерий инородности и естественное техническое овеществление на предприятии. Несмотря на добрую волю, предпринимателю часто непросто отказаться от рационализации и механизации в интересах конкуренции. В конкретных случаях свои решения предприниматель будет вынужден сверять с собственной совестью.

Осуществлять ответственное руководство людьми — дело непростое. Но это необходимо в интересах предприятия и его сотрудников. По утверждению Макса Вебера, этически продиктованные действия могут получить мировоззренческо-этические ориентиры. Выразителем этики ответственности можно считать предпринимателя, который сознает ответственность за предполагаемые последствия своих действий.

Важными предпосылками являются дифференциация и гибкость мышления. Отказ от единых коллективистских подходов и выбор в пользу большей самостоятельности и возможности соучастия в формировании происходящих процессов каждым в отдельности и малыми группами одновременно означает прогресс в развитии социального рыночного хозяйства.

На протяжении вот уже нескольких лет широко дискутируется вопрос о культуре предпринимательства. Хотя в это довольно расплывчатое понятие вкладывается неодинаковый смысл, исходным неизменно является представление культурного мира как мира человеческого. Поэтому нет недостатка в самых разных попытках изменить сущность предпринимательства таким образом, чтобы ярко выраженным механико-рациональным процессам противостояла большая доля гуманности.

В Европе понятие «культура предпринимательства» не везде находит широкий отклик из-за привычки проводить грань между определенной духовной культурой и естественнонаучно-технической цивилизацией. Понятие «культура предпринимательства» призвано особо акцентировать этическое и

поведенческое начало в деятельности предпринимателя.

В последние годы резко усилился интерес к культуре организаций. Отчасти это связано с тем, что возросло понимание того влияния, которое феномен культуры оказывает на успехи и эффективность организации. Многочисленные исследования показывают, что процветающие компании отличаются высоким уровнем культуры, который формируется в результате продуманных усилий.

На культуру предпринимательства влияют многие факторы, основные из них:

- идеальные цели;
- господствующие идеи и ценности;
- выдающиеся деятели и долевыe модели;
- принятые стандарты и правила;
- неформальные каналы коммуникации.

На деловом языке это можно было бы сформулировать так:

- важность работы для достижения успехов в бизнесе;
- склонность к риску, поощрения и наказания;
- энергия, стимулы и инициатива;
- информация и подготовка;
- уважение к человеку вообще и к служащим в особенности, так как они — залог успешного развития бизнеса;

признание факта, что потребители и их нужды — это центр, вокруг которого вращается вся деятельность. Но обычно под культурой предпринимательства понимаются позиции, точки зрения и манера поведения, в которых воплощаются основные ценности. Культура предпринимательства может рассматриваться как выражение ценностей, которые воплощены в организационной структуре и в кадровой политике, оказывая на них свое влияние.

Отличительной особенностью «великолепных компаний» является симбиоз деловой стратегии и корпоративной культуры. Глубокая

заинтересованность и самоотдача в работе зачастую выступают как духовные критерии делового успеха.

Второй аспект понятия культуры предпринимательства лучше представить на основе четырех характеристик:

1) Индивидуализм (коллегиальность)

Индивидуализм предполагает, что человек действует исходя из своих собственных интересов, а также интересов ближайших к нему людей, то есть его родственников. Коллективизм, напротив, исходит из того, что каждый человек по рождению или по работе принадлежит к более или менее сплоченной группе и не может считать себя свободным от нее. Группа заботится об удовлетворении запросов индивидуума, требуя от него в свою очередь полного и безусловного подчинения. Ситуация, когда интересы группы жестко определяют поведение ее членов, можно рассматривать, как проявление сектантства.

2) Зона власти

Сфера распространения власти как элемента культуры определяется пространством, в пределах которого даже наименее наделенный властью индивидуум в группе осознает неравноправие в распределении власти и считает его нормальным положением вещей. Неравноправие присутствует во всех культурах, но готовность лояльного отношения к нему в различных культурах неодинакова. В качестве критерия, определяющего пределы власти в любой стране, выступают различия в уровне доходов. Внутри компаний данный критерий включает не только выплаты и право собственности на проценты, но и атрибутику должности (например, модель машины, личный шофер и др.).

3) Устранение неопределенности

Эта характеристика указывает на степень стремления людей избежать ситуаций, в которых они чувствуют себя неуверенно. В качестве примера можно привести практику навязывания жестких поведенческих стандартов и призывы верить в абсолютную истину.

Культура, лишенная восприятия неопределенности, отличается

активностью, агрессивностью, эмоциональностью, в то время как культуры, воспринимающие неопределенность, характеризуются большей рефлексией, меньшей агрессивностью, бесстрастностью и относительной толерантностью.

4) Мужественность (женственность)

Эта характеристика устанавливает степень восприимчивости культуры к особенностям, присущим женской модели поведения. В сущности все культуры несут в себе преобладающее мужское начало, и в «мужественных» культурах предполагается, что мужчина самоуверен, тщеславен, стремится к борьбе и сориентирован на достижение материального успеха. Мужчины питают уважение к величине, силе и напористости. В «мужественных» культурах женщине отводится лишь деятельность, связанная с улучшением качества жизни, а также с воспитанием детей и заботой о престарелых и немощных.

Женственность — по Хофтеде — предполагает способность к восприятию малого, слабого и медлительного. Короче говоря, в «мужественных» культурах акцент делается на материальном успехе и решительности. В «женских» — приоритет отдается качеству жизни и заботе о слабом.

Многое из уже сказанного ранее о социально-этической ответственности предпринимателя повторяется в собирательном понятии «культура предпринимательства». Однако нельзя не видеть, что с этим понятием нередко связаны злоупотребления, ибо оно используется как вывеска для социального облика предпринимателя без должных выводов для фактического управления предприятием. Тем не менее набирающую ход дискуссию о «культуре предпринимательства» следует принципиально оценить как очередную позитивную попытку гуманизации современного предпринимательства. Речь идет о том, какое место в предпринимательской деятельности займут традиционные и приобретенные ценности и навыки. Осмысление сути происходящего призвано акцентировать чувство общности в предпринимательстве. Показателем культуры предпринимательства является отношение к социальным конфликтным ситуациям, пенсионерам, а также то,

как расстаться с сотрудником, включая достойный человека стиль поведения при решении конфликтов.

Для культуры предпринимательства характерно то, как она преодолевает общественные конфликты. Примером того служат дискуссии по проблемам экологии. Известный швейцарский специалист по экономике и организации производства Ганс Ульрих требует «добровольного самоограничения в стремлении к эгоистическим идеалам во имя общего блага». Хотя в отдельно взятом случае такой подход может показаться проблематичным, наверное, справедливо встает вопрос об ответственности предпринимателей перед обществом.

Одним из ключевых факторов быстрого роста и успеха в бизнесе являются навыки предпринимателя. Как их культивировать? Что характеризует современного предпринимателя?

Там, где предприниматель, там и экономический прогресс. Это утверждение как нельзя лучше характеризует натуру предпринимателя. Именно предпринимателю Америка обязана своим экономическим ростом. Вспомним, что подавляющую часть новых рабочих мест в стране создают компании с числом занятых менее 100 человек. Экономика ныне развитых стран мира, как известно, базировалась и развивалась на энтузиазме предпринимателя. Какая же сила управляет им? Специалисты пришли к единодушному мнению, что существует три главных источника мотивации предпринимателя:

- 1)желание получить больший контроль над своим собственным будущим;
- 2)надежда в гораздо большей мере объединить в одно целое работу и личную жизнь;
- 3)желание распространить свой собственный стиль и образ жизни на сферу деловой активности.

Конечно, вознаграждение за труды и рост личного состояния в ближайшее время также фигурируют в системе стимулов, но не деньги и не стремление быстренько стать богатым являются главным мотивирующим фактором предпринимателя.

«Люди не занимаются этим ради денег. Они делают это для собственного удовлетворения»,— утверждают видные предприниматели Запада.

Три главных экономических фактора способствовали этому в 80-е годы:

1) гораздо большее желание и готовность управляющих и инвесторов взять на себя персональный риск по созданию новых предприятий в сравнении с предшествующими десятилетиями;

2) растущее отделение крупными корпорациями своих небольших подразделений, выделение самостоятельных в хозяйственном отношении подразделений;

3) большая доступность капитала из традиционных и нетрадиционных источников финансирования.

Многие предприниматели стремятся со временем больше руководить и поменьше делать что-то сами. Другие, наоборот, снова стремятся создать новое предприятие и начать внедрять что-то с самого начала. В связи со всем этим Делони дает ценный совет:

«Дирижируйте оркестром, а не играйте на инструментах. Если вам нужен скрипач — идите и найдите его, обучите, если надо, но не спешите с дирижерского пульта хватать скрипку и начинать играть. Если вы сделаете это, концерт будет напоминать хор уличных котов, даже если вы играете на скрипке превосходно».

Помните: если на первой стадии роста успешного бизнеса требуется настоящий предприниматель, то на последующих стадиях по мере роста компании ему придется поделиться своими полномочиями.

Так кто же такие преуспевающие предприниматели?

У них есть мечта, к которой они ежедневно стремятся; они постоянно хотят что-то делать; это изобретатели;

они нетерпеливы и раздражительны, у них всегда не хватает времени;

упорны и настойчивы; постоянно думают о прибыли;

нацелены на успех, планируют на несколько лет вперед; лучше, чем кто-либо понимают свою силу и слабости; не боятся начать все сначала;

деньги не являются для них главным или единственным побудительным мотивом; все делают сами; не обязательно хороши во всем;

понимают значение тонких изменений, их влияние на успех в бизнесе;

сознают главенствующую роль потребителя; оправданно идут на риск;

знают, как потратить последнюю копейку и как поставить капкан;

понимают, что проблемы неизбежны и их появление предсказуемо;

практичны;

просят то, чего действительно хотят, очень чувствительны к рынку; их трудно запугать; привыкли к одиночеству;

чувствуют, когда надо прибыть на парад вовремя и возглавить его;

не имеют стратегических планов или управления по целям; готовы

поделиться; противоречивы, упрямы и капризны.

Вот кто такие предприниматели.

3.2. Советы предпринимателю

А. Как создать творческую обстановку в трудовом коллективе

1. Возьмите на себя личную ответственность за создание организационного климата, где бы поощрялись нововведения. Как бы горячо вас ни поддерживали подчиненные, их активность будет проявляться только при условии выражения вашей личной уверенности и заинтересованности в стимулировании инициативы.

2. Будьте изобретательны. Постоянно ищите новые формы организации труда, стремясь максимизировать творческое взаимодействие между работниками.

3. Сконцентрируйте ваше внимание на тех сторонах организационной культуры — традиционных процедурах и нормах, — которые душат и ограничивают инициативу.

4. Помните, что творческая атмосфера не появится сама собой. Вы должны

подготовить для нее соответствующую почву.

5.Создайте атмосферу открытости и свободы общения, чтобы ваши подчиненные хотели бы делиться друг с другом и с вами идеями и информацией. Подчеркивая дистанцию между начальством и подчиненными, вы окажетесь в изоляции.

6.Освободитесь от уз старого, отжившего свой век стиля управления. Не занимайтесь мелочной опекой.

7.Будьте готовы к тому, что столкнетесь с инертностью и даже сопротивлением. Их можно постепенно преодолеть путем методичного и настойчивого убеждения, что творческая инициатива нужна для дела.

8.Формулируйте новые задачи четко, понятно и наглядно. Постоянно держите на контроле их выполнение.

9.Особо выделяйте те задачи, решение которых требует творческого подхода.

10.Беспощадно избавляйтесь от груза старых продуктов, услуг, мероприятий, которые только пожирают ценные ресурсы, время и силы, но не способствуют развитию вашего бизнеса.

11.Распределите время и ресурсы адекватно требованиям внедрения нововведений.

12.Ориентируйте своих подчиненных на большую восприимчивость к новым идеям и передовому опыту.

13.Изучайте и учитывайте индивидуальные особенности своих сотрудников. Цените способности каждого в отдельности. Относитесь к работнику как к эксперту в своей области.

14.Формулируйте цели и задачи так, чтобы они как можно больше соответствовали индивидуальным интересам сотрудников, которые будут участвовать в их выполнении.

15.Выявите и делайте упор на те стимулы, которые в наибольшей степени способствуют росту самоуважения работника и его желания добиться выполнения поставленной задачи.

16. Делайте все возможное для проявления индивидуальности и компетентности сотрудников. Чем выше компетентность, тем больше трудовая мотивация, степень самостоятельности, ценность трудового вклада, гибкость, сфера специализации.

17. Поручайте вашим сотрудникам такую работу, выполнение которой вызвало бы в них чувство профессионального и личного удовлетворения. Без этого они не будут по-настоящему увлечены делом.

18. Отдавайте предпочтение проектам, которые не выходят за рамки профессиональных интересов сотрудников.

19. «Бросайте вызов» подчиненным, поручая задания, требующие от них чуть больше профессионализма, чем тот, который они уже успели проявить.

20. Гарантируйте инициативным исполнителям, что они будут поощрены не хуже, чем в прошлый раз.

21. Помогите своим подчиненным воспринять новую задачу как вызов их профессиональным качествам. Это подзадорит их в работе и поможет преодолеть трудности.

22. Убедите всех, что успешной карьера будет только у тех сотрудников, которые проявляют творческую активность.

23. Поощряйте плюрализм. Выбранный вами стиль работы не обязательно лучший.

24. Поймите, что не существует универсального стиля управления, одинаково подходящего для осуществления руководства разными людьми. Хороший управляющий — это хороший психолог, который в нужный момент выбирает либо партисипативный, либо демократический, либо авторитарный стиль управления. Однако предпочтительным всегда должен быть партисипативный стиль.

25. Применяйте более разнообразные способы использования трудовых и материальных ресурсов для творческого решения проблемы.

26. Фокусируйте усилия на конечной цели, а не на значимости вклада каждого в ее достижение.

27. Формулируйте задачу вместе с другими сотрудниками. Это поможет разработать оптимальную программу ее выполнения.
28. Поощряйте возврат вновь и вновь к одной и той же проблеме до тех пор, пока не будет найден оригинальный способ ее решения.
29. Устанавливайте высокие, но разумные стандарты работы. Помните, однако, что даже самые благородные цели не должны выходить за рамки технических и финансовых возможностей организации.
30. Добейтесь отношения, когда требование качества станет пронизывать все этапы работы.
31. Без контроля за соблюдением трудовой дисциплины не обойтись, но в идеале он должен резонировать с чувством ответственности каждого работника и его самодисциплиной.
32. Подумайте, как разные сотрудники оценивают свои собственные творческие способности и каким образом они хотели бы их реализовать. В каждой организации есть инициативные, изобретательные люди. Составьте из их числа «мозговые команды», которые бы помогали в поиске оригинальных решений.
33. Тщательно ищите, поддерживайте и стимулируйте личности, от природы способные к творчеству.
34. Четко ставьте задачу и примерно обрисовывайте желаемый результат. Определяйте первоочередные направления работы. Привлекайте авторов идеи к работе по ее реализации. Задействуйте других специалистов, которые обладают богатым опытом, могут быть генераторами идей или способны представить ту или иную проблему в оригинальном свете.
35. Осуществляйте руководство методом убеждения и косвенного стимулирования, а не методом прямого нажима и приказа. Устанавливайте четкие рамки задания, оставляя место для свободного поиска альтернативных вариантов его выполнения.
36. С самого начала формулируйте проблему широко, чтобы дать возможность максимальному полету фантазии. Поддерживайте более

емкие и менее структурированные подходы к ее решению. Иногда допускайте неразбериху и беспорядок.

37.Отводите достаточно времени на то, чтобы идея родилась и созрела.

38.Давайте работникам больше свободы и самостоятельности в их собственной работе. На худой конец, определите им сферу специализации и расширяйте ее при каждом удобном случае.

39.Старайтесь избегать «авралов» и загружать сотрудников сверхсрочными вопросами, которые неизбежно получают скороспелые ответы.

40.Постройте работу таким образом, чтобы творчески активные люди не получали новые задания слишком часто. Им необходимо время, чтобы подумать. Вместе с тем не давайте им заикнуться на одной проблеме.

41.Создайте благоприятные организационные условия для творчески активных сотрудников и всячески выделяйте их как особую категорию работников, выполняющих сложную работу первостепенной важности.

42.Позаботьтесь о том, чтобы подчиненные имели доступ к необходимым ресурсам, информации, экспертному мнению, которые им могут потребоваться при творческом решении проблемы.

43.Поощряйте деловые игры. Свободный полет мысли, фантазии, воображения — основа творчества. Переход от атмосферы замкнутости к атмосфере свободы влечет за собой изменение в деловых взаимоотношениях между работниками: от подчинения к сотрудничеству.

44.Приучайте себя и других не отвергать идею сразу, а сперва поискать в ней рациональное зерно. При первом взгляде, как правило, человек замечает 10%, одновременно упуская 90 % ее достоинств.

45.Контролируйте ситуацию таким образом, чтобы в коллективе господствовала атмосфера взаимного уважения и как можно реже возникало соперничество, подозрительность, недоверие.

46.Выделите отдельное помещение, где бы один или несколько человек могли уединиться, чтобы пораскинуть мозгами.

47.Поощряйте разумный риск. Без него немислим процесс создания и

внедрения нововведений.

48.Проявляйте большую терпимость к ошибкам и промахам других.

49. Не карайте слишком строго. Часто строгость наказания в несколько раз превышает величину поощрения. А иногда, как это ни парадоксально, наказание за ошибку превышает наказание за ничегонеделание. В то же время, оступившись один раз, человек может потерять веру в свои способности. Поощряйте за удачи и игнорируйте промахи, насколько это возможно.

50.Сведите на нет страх быть наказанным, если новая оригинальная идея потерпит полный крах.

51.Всегда давайте понять, что если идея не принята или не разрабатывается, это не значит, что она окончательно пропала. Нет ничего хуже для творческой личности, чем сознание того, что усилия затрачены впустую.

52.Руководители, чьи усилия направлены на избежание ошибок, часто «вместе с водой выплескивают и ребенка». Оцените оригинальность идеи. Поначалу отношение всегда должно быть позитивным. Поэтому при рассмотрении новой идеи надо сперва тщательно изучить все ее положительные аспекты и преимущества, только сделав это, прикидывайте, как ее можно осуществить и какие при этом возникнут трудности.

53.Время от времени позволяйте подчиненным осуществлять их «бредовые» идеи, при этом не обрушиваясь на них с критикой. Однако установите разумные границы в принятии ошибочных решений.

54.Помните, что «на ошибках учатся». Из всего извлекайте полезные уроки.

55.Используйте критику, пусть даже конструктивную, осторожно и в ограниченных дозах. Разговаривайте спокойно и доброжелательно.

56.Своими действиями и отношением всячески демонстрируйте, что вы «за» своих подчиненных, а не «против» них. Многие менеджеры настолько зажаты инструкциями, ограничениями и требованиями

«сверху»), что всякая новая идея или предложение воспринимаются ими как еще один опус подобного рода.

57. Старайтесь быть искренним и доброжелательным. Полюбопытствуйте, какое у подчиненных сложилось впечатление о вас и как его можно улучшить.

58. Помогите подчиненным работать более самостоятельно, преодолев их страх и неуверенность.

59. Добивайтесь усиления власти путем ее разделения. Придумайте способы осуществления коллективного руководства.

60. Заслужите репутацию умного, изобретательного человека, а не просто начальника и босса.

61. Будьте лояльны по отношению к своим подчиненным и найдите способ поддержания их лояльности по отношению к вам. Лояльности нельзя добиться с помощью подачек или принуждения. Это есть результат взаимного уважения, которое можно заслужить только в ходе ежедневной совместной работы.

62. Будьте симпатичным, приятным в общении и требовательным к себе человеком, серьезным, откровенным, ироничными прозорливым в зависимости от ситуации. Внимательно выслушивайте подчиненных и искренне смейтесь вместе с ними.

63. Чувствуйте разницу между настойчивостью и агрессивностью и ведите себя соответственно.

64. Будьте в качестве буфера между подчиненными и поступающими извне требованиями и проблемами.

65. Сделайте партисипативное управление реальностью, а не мифом, причем на всех уровнях. Дайте возможность сотрудникам самим принимать решения.

66. Максимально задействуйте творчески активных сотрудников в процедуре выработки решений и формирования долгосрочных планов.

67. Расширяйте обмен информацией внутри организации.

68. Стимулируйте, поощряйте и развивайте, а не ограничивайте инициативу.

69. Добивайтесь того, чтобы сотрудник всегда понимал цели и текущие задачи организации, а также значение его собственного вклада в деле их выполнения.

70. Совершенствуйте и обновляйте методы материального и морального поощрения за творческий вклад и инициативу. Погоня за властью, должностями, окладами иногда порождает скрытность, конъюнктурщину, интриганство, конформизм и угодничество. Это подрывает атмосферу творчества.

71. Усовершенствуйте порядок продвижения по служебной лестнице так, чтобы сотрудники всех рангов повышались в должности исключительно за их деловые заслуги.

72. Сделайте критерий творческой активности одним из основных в системе поощрения работников.

73. За исключительные успехи в творчестве в качестве поощрения предоставляйте сотрудникам дополнительное время для отдыха.

74. Лично благодарите за хорошую работу. При этом особо отмечайте индивидуальный вклад работника, а не всей его группы или отдела.

75. Демонстрируйте достигнутые успехи гласно и наглядно, например, в форме ярких плакатов-диаграмм.

76. Организуйте грамоту или благодарность от высшего руководства организации за особые заслуги работника.

77. Добейтесь того, чтобы активно проявивший себя сотрудник попал на страницы газеты вашего предприятия или даже местной печати.

78. Развивайте систему коммуникаций внутри предприятия. Это канал распространения информации о его перспективных планах, которые подталкивают инициативу.

79. Создайте условия для общения творчески мыслящих людей, особенно по междисциплинарным проблемам. Сводите вместе работников с разными

взглядами на проблему и разной специализацией.

80. Проводите совместные совещания управленческого аппарата с производственным штатом, где бы они могли вместе открыто обсуждать общие вопросы.

81. Если в работе допущены ошибки, пометьте их у себя и подготовьте что-то вроде учебного занятия на тему, как их избежать или преодолеть.

82. Повышайте квалификацию ваших сотрудников, организуя курсы обмена опытом.

83. Способствуйте максимизации свободы коммуникаций и вовлечению в этот процесс большего числа людей.

84. Проводите встречи и личные беседы с обсуждением того, какие возможности стоит реализовать в первую очередь, с обязательной привязкой разговора к конкретной нововведенческой идее.

85. Барьеры между подразделениями должны быть подвижными и легко преодолимыми. Это будет способствовать междисциплинарному подходу к решению проблем. Не допускайте соперничества между подразделениями.

86. Хотя «одна голова хорошо, а две лучше» и коллективное творчество более продуктивно, не препятствуйте работе одиночки, который высказывает идеи, противоположные идеям большинства.

87. Персонифицируйте благодарность и вознаграждение за вклад в решение задачи.

88. Приветствуйте и поддерживайте плюрализм идей и мнений, независимо от того, кто их авторы.

89. Ставьте сотрудников в известность о поступивших на них жалобах или нареканиях, чтобы вместе найти компромисс.

90. Время от времени приглашайте специалистов-психологов, социологов, управленцев, которые профессионально занимаются вопросами создания творческой обстановки в коллективе, чтобы они проводили специальные учебные занятия и деловые игры с сотрудниками вашей организации.

91. Назначайте на руководящие должности людей, которые способны выявить и поддержать творческие способности и инициативу других.

92. Совершенствуйте свои творческие способности, посещая учебные занятия, читая специальную литературу, участвуя в деловых играх.

93. Поощряйте стремление работников высказывать идеи, относящиеся не только к их прямым обязанностям, но и к более широкому кругу вопросов.

94. Создайте условия для немедленного воплощения инициативы в конкретные идеи, предложения и дела. Нельзя сидеть и ждать, сложа руки.

95. Создайте организационный механизм разработки и внедрения идеи нововведения.

96. Поддерживайте своей рекомендацией инициативы ваших подчиненных, направляемые вышестоящему руководству. Обеспечьте обратную связь.

97. Всячески поддерживайте и способствуйте установлению неформальных отношений между высшим руководством организации и авторами оригинальных решений.

98. Интересуйтесь настроением работников, недавно пришедших в организацию, а также ее ветеранов.

99. Подумайте, чем можно возродить интерес к работе у сотрудников, которые чувствуют, что они уже полностью выложились.

100. Не рассматривайте стимулирование творческой инициативы как какую-то дополнительную уловку, сделайте его частью общей управленческой политики.

По мнению американских специалистов, эти советы повысят творческий потенциал, инициативу работников, будут способствовать творческой обстановке, атмосфере доброжелательности и в конечном результате повышению производительности труда.

Б. Как сохранить свои деньги

Исследования показывают, что из 100 бизнесменов только четыре, став богатыми, сохраняют свои деньги, большинство же делают деньги и теряют их. Почему? Они учились бизнесу — искусству делать деньги и не учились финансам — искусству сохранять деньги. В финансах гораздо меньше правил, чем в бизнесе. Но все же некоторые существуют, и предназначены они для людей, которые, добыв свои деньги, не хотят их потерять.

Правило 1

Вкладывайте деньги только в то дело, которое знаете

Удивительно, но почти каждый начинающий бизнесмен приобретает всякий хлам, долю в деле, в котором ничего не смыслит. Новичок в финансах хочет крупных прибылей, но зачастую гоняется за иллюзиями.

В финансовой сфере не стоит верить тому, что слышишь, надежнее все подвергать сомнению. Там каждую минуту происходят десятки обманов. Большинство из них не преднамеренны, их можно назвать финансовыми неточностями. В финансах нет незаинтересованных, каждый преследует свои корыстные цели, старается поднять или понизить цены. В 9 случаях из 10 советы покупать исходят от самих продавцов, а советы продавать — от покупателей.

Если вы торговец,— вложите деньги в лучшую компанию, которая продает вам товары, если металлург,— в акции того металлургического завода, дела которого ведутся разумно. Если вы строитель,— покупайте недвижимость и землю. Если вы интеллигент и ничего не смыслите и торговле и коммерции, — приобретите государственные ценные бумаги.

Правило 2

Никогда не покупайте, не отдавайте и не вкладывайте деньги под давлением

Не отдавайте свои деньги другому человеку только потому, что не в

состоянии опровергнуть его аргументы или противостоять нажиму. Главный аргумент — наша уверенность в том, что вы сполна вернете свои деньги. Абсурдно платить свои деньги в обмен на риск.

Во всех случаях, когда речь идет о вложении ваших денег и вам говорят: «Сейчас или никогда», отмечайте «Никогда». Будьте подозрительны к спешке и срочности в финансовых делах, пока сами не убедитесь, что надо действовать быстро. И уж тогда проявите проворность.

Каждый, кто хочет сохранить или самостоятельно потратить свои деньги, должен научиться себя защищать, не уступать натиску. Нужно почаще хладнокровно спрашивать себя: «Что, когда и как я получу в результате?» Этого интереса не стоит стыдиться. Собственная выгода — основополагающая ценность, один из столбов, поддерживающих здание мировой цивилизации.

Правило 3

Делайте деньги на собственности, а не на планах

Финансовая деятельность сплошь состоит из инвестиций и спекуляций. Первые порой неожиданно превращаются во вторые и наоборот. Так же перемешаны безопасность и риск. Все бизнесмены спекулируют, рискуют и строят догадки на будущее. И не существует абсолютного правила, которое позволило бы действовать безопасно. Однако крупных просчетов удается избежать, делая деньги на собственности, а не на планах.

Собственность — то, что существует реально и обладает неотъемлемой ценностью. Как бы ни была стара или разрушена собственность, она стоит денег. А план — это лишь идея, которая может не стоить ни гроша. Это быстрый способ растрачивания денег, если за ним не стоит человек, обладающий опытом, способностями, честностью для успешного его осуществления. Лишь один из 50 планов приносит успех. Любой человек должен вкладывать в план не более 20 % своих денег.

Каждое коммерческое предприятие состоит из плана и собственности. Разница в том, что надежное предприятие — это пирамида, основание которой

больше вершины (собственности больше, чем плана), а рискованное — перевернутая пирамида, неустойчивая из-за смещенного вверх центра тяжести (плана больше, чем собственности).

Правило 4

Вкладывайте деньги только в то, что можно перепродать

До тех пор, пока вы не разбогатеете настолько, что сможете терять деньги без сожалений, покупайте только то, что можно перепродать без потерь, и не приобретайте ни одной вещи только потому, что она вам нравится.

Нужно стремиться к тому, чтобы, с финансовой точки зрения ваши товары были как можно больше похожи на деньги, великая ценность которых в том, что они нужны каждому. Нужно вести дело так, чтобы при необходимости быстро и без потерь превратить его в деньги. Достичь этого идеала способны немногие. Но чем ближе вы к нему, тем дальше от банкротства.

Правило 5

Не упускайте любой возможности получения прибыли

Человек имеет в своем распоряжении всего 20—30 лет, чтобы сколотить состояние. Поэтому нужно выбирать кратчайшие пути и стараться не упускать ни одной возможности получения прибыли. Каждый доллар, рубль делает вас богаче.

Лучше сразу получить относительно небольшую прибыль, чем откладывать в надежде на более крупную. К примеру, коммерсант купил 1000 акций за 100 тыс. руб. Через полгода их цена поднялась до 1 млн. руб. Он мог продать их, но решил подождать, пока они поднимутся до 2 млн. Но акции упали в цене. Он упустил свой шанс. Даже если эти акции со временем поднимутся в цене до 2 млн. руб., разумнее было получить прибыль сразу. Стремясь к большему, вы можете потерять то, что имеете.

В рыночной экономике цены движутся под влиянием фактов и небылиц, страхов и слухов. Но наибольшего успеха добивается тот, кто безразлично

относится к тому, что говорят, а интересуется реальной стоимостью, чутко реагирует на разницу между ней и ценой.

Правило 6

Слушайте своего банкира

В финансовых «джунглях» каждый чувствует себя сбившимся с дороги путником. И масса людей готова стать вашими проводниками, предложить выход из любой ситуации, проконсультировать по любому вопросу. Дело в том, что, окончательно заблудившись в финансовой сфере, человек сам становится «проводником», иначе говоря, брокером. Если бы он действительно знал путь к «груде золота», разве показывал бы он его за грошовое вознаграждение?

Банкиры не выдают себя за проводников, но даже если они и не знают тропинок в финансовых «джунглях», то им известны способы защиты от подстерегающих там опасностей. Они стремятся защищать клиентов от потерь. Если услуги брокера оплачиваются комиссионными с купли-продажи, то банкир получает жалованье, его положение обязывает давать беспристрастные советы.

Правило 7

Покупайте во время понижения, а продавайте во время повышения цен

Почти все покупают и продают глядя на толпу. Биржа и денежный рынок тоже подчиняются толпе.

На рынке всегда две толпы — покупателей и продавцов. Человек присоединяется к той, которая больше, что становится одной из причин убытков. В финансах толпа всегда проигрывает, а успеха добиваются те немногие, которые следят не за ней, а за колебанием цен.

Многие люди становятся оптимистами во время бума и пессимистами во время депрессии. Так проще. Но тот, кто делает деньги, выступает пессимистом во время бума и оптимистом во время депрессии. Покупайте всегда у

пессимистов, а продавайте оптимистам.

Правило 8

Держите деньги в обороте

Великий закон финансов — движение капитала гораздо важнее его величины. Одна из распространенных причин невысокой прибыли многих фирм — в том, что слишком большие деньги у них неподвижны. Слишком много товаров лежит на полках, слишком много не используется оборудования, слишком большой запас сырья, слишком много зданий. Все это означает бездействующий капитал, своего рода паралич.

Сущность бизнеса — в обмене денег на товар, товара на деньги, денег снова на товар. И делать это нужно быстро — в этом секрет больших дивидендов. Лучше учиться торговать, чем платить проценты за капитал. Не покупайте и не стройте лишнего. Всегда имейте больше покупателей, чем товаров, больше бизнеса, чем офисов. Лучше отказать покупателю, чем затовариться.

Правило 9

Занимайте столько, сколько можете вложить в бизнес

Многие бизнесмены испытывают ужас перед долгами. Они перестраховываются, используя в бизнесе только то, что имеют сами. Стараясь обойтись без риска, вы сохраните свои, деньги, но никогда не наживете крупного состояния. В конечном счете самое прибыльное в бизнесе — разумный риск.

Бизнесмен должен обладать достаточной смелостью, спортивным азартом и получать удовольствие от риска. Как только вы убедитесь, что способны эффективно обращаться с чужими деньгами, занимайте столько, сколько сможете вложить в дело, может быть, даже больше, чем способны заработать за всю жизнь. Почти каждый преуспевающий предприниматель обязан своим

успехом деньгам, которые занимал для разумной цели.

Правило 10

Занимайте для развития, а не для хвастовства

Если вы берете кредит для извлечения прибыли — все в порядке, а если для удовлетворения собственной гордости — ваш бизнес в опасности. Взятые в кредит деньги либо возносят, либо низвергают — в зависимости от того, как они использованы.

Сколько коммерческих фирм докатились до банкротства, потому что не отличали развития от хвастовства! Развитие состоит в том, чтобы наращивать размеры и возможности бизнеса, когда этого требует сбыт, хвастовство — в том, чтобы привлекать внимание и производить впечатление.

В бизнесе главное не то, какое он производит впечатление, а то, какую он приносит прибыль. Лучше иметь процветающее дело на катке или в конюшне, чем убыточное в здании из стекла и бетона. Расширяясь, бизнес подвергается опасности стать на своей вершине декоративным, накапливаются лишние люди и машины. Нельзя занимать ни гроша на оплату расходов по их содержанию.

Правило 11

Осторожно относитесь к тем, кто просит займы

Сохранить деньги не менее тяжело, чем заработать их. Учитесь защищать себя от попрошайек и говорить «нет».

Человек, который обращается за деньгами, скорее всего не заслуживает того, чтобы ему давали «займы». А тот, кто заслуживает, не обращается. Уверенный в своих силах независимый человек никогда не допустит, чтобы его друзья узнали о том, что он нуждается в деньгах.

Удивительно, но факт: одалживая деньги порядочному человеку, чаще всего портишь с ним отношения. Давая займы, теряешь друга. Кредитора не любят. Долги угнетают человека, и он обвинит вас в том, что вы взвалили эту

ношу на его плечи, хотя это глупо и нелогично.

Мы слишком часто даем займы и слишком редко просто даем. Нужно чаще давать, но только тем, кто сам делает для себя все возможное.

В. Как создать и зарегистрировать предприятие в Украине (рекомендации начинающим)

Если вы решили создать предприятие в Украине, то Вам для воплощения в жизнь этой идеи необходимо пройти следующие стадии:

1. Тщательно изучить основные Законы Украины: «О собственности», дающий понятие о субъектах собственности;

«О предпринимательстве», в котором указываются субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности, перечень ограничений отдельных видов деятельности, принципы государственного регулирования предпринимательства в Украине;

«О предприятиях в Украине», которым определены виды предприятий и их хозяйственных объединений, условия их создания, реализации продукции, распределения прибыли, порядок их ликвидации и реорганизации;

«О хозяйственных обществах», характеризующий отдельные виды предприятий, акционерное общество, общество с ограниченной и дополнительной ответственностью, полное и коммандитное общества;

«Об объединениях граждан», регламентирующий деятельность общественных объединений граждан (фондов, союзов, ассоциаций), партий и профсоюзов;

«Об иностранных инвестициях», которым определены особенности деятельности предприятий с иностранными инвестициями, а также виды и формы самих иностранных инвестиций.

2. Выбрать вид предприятия в зависимости от количества учредителей, их финансовых и других возможностей. Для этого необходимо детально ознакомиться с Законом «О предприятиях в Украине» и «О хозяйственных обществах», в которых даны характеристики и особенности каждого из видов

предприятий. На основе этих характеристик и требований законов составлены все учредительные документы (учредительные договоры, уставы) ныне действующих предприятий.

3. Составить учредительные документы, к которым относятся: протокол собрания учредителей (если их более двух);

Устав (для всех видов предприятий, кроме полного и Коммандитного общества, ассоциации и корпорации), который регулирует деятельность предприятия. При этом целесообразно заложить в Устав виды деятельности, которыми Ваше предприятие может заняться в ближайшем или отдаленном будущем.

Учредительный договор (если этого требует Закон), регулирующий взаимоотношения между учредителями.

4. Подать на регистрацию учредительные документы (целесообразно по 10—15 экз. каждого) в гор (рай) исполком в строгом соответствии со ст. 8 Закона Украины «О предпринимательстве»:

заявление учредителя с просьбой зарегистрировать предприятие;

протокол собрания учредителей;

учредительный договор, который должен быть пронумерован и прошнурован;

письменное подтверждение о юридическом адресе субъекта предпринимательства, представляемое собственником или уполномоченным им органом;

полные данные о руководящих лицах предприятия (директоре, главном бухгалтере) — Ф. И. О., год и место рождения, данные паспорта (серия, номер, кем и когда выдан), по какому адресу прописан, основное место работы, отсутствие судимости и др.; документ, подтверждающий оплату регистрации.

Если Ваши документы юридически правильно оформлены, Вам через 15 дней обязаны выдать уже зарегистрированные учредительные документы вместе с удостоверением о регистрации.

5. Изготовить печать и штампы предприятия. Для этого целесообразно

обратиться в фирму, специализирующуюся в этом виде деятельности, либо получить разрешение в органах УВД на изготовление печати и штампа. Для этого необходимо:

удостоверение о регистрации Вашего предприятия;

учредительные документы Вашего предприятия;

список руководящего состава Вашего предприятия (та же форма: Ф.И.О., год и место рождения, данные паспорта и др.);

эскиз печати и штампа.

П р и м е ч а н и я:

в печать и штамп войдет название Вашего предприятия только в той формулировке, в какой оно дано в Вашем Уставе;

сроки изготовления печати и штампа колеблются от 1 до 24 дней в зависимости от суммы, вносимой клиентом;

ряд фирм, изготавливающих печати и штампы, берут на себя 'дополнительные хлопоты, связанные с получением разрешения в органе милиции.

6. Встать на учет в налоговой инспекции. Районная налоговая инспекция будет основным ревизором всей Вашей деятельности, туда Вы будете подавать отчеты. Налоговая инспекция может в любое время проверить бухгалтерскую и хозяйственную деятельность Вашего предприятия. Для регистрации в налоговой инспекции Вам необходимо подать: учредительные документы;

решение исполкома о регистрации Вашего предприятия; данные о директоре и главном бухгалтере предприятия. В налоговой инспекции Вам выдадут справку, которая необходима для открытия расчетного счета в банке.

7. Зарегистрировать Ваше предприятие в облстатуправлении.

Для открытия расчетного счета в банке и для регистрации Вашего предприятия как участника предпринимательской и последующей внешнеэкономической деятельности Вам необходима справка о присвоении кодов. Для получения кодов подайте в облстатуправление следующие документы:

учредительные документы предприятия;
выписку из Устава о приоритетных видах деятельности Вашего предприятия (2—3 положения).

Если предприятие создано с иностранным инвестором, то справка о кодах выдается Минстатом Украины.

8. Открыть расчетный счет в банке.

Вам необходимо выбрать банк. Целесообразно исходить из того, что банк должен быть надежным (с минимальным риском его банкротства), географически удобно для Вас расположенным и имеющим возможность для открытия Вам счета не только в национальной, но и в иностранной валюте.

Когда Вы сделали выбор банковского учреждения, Вам необходимо подойти в юридическую службу банка и подать такие документы:

удостоверение о регистрации;

учредительные документы;

справку от налоговой инспекции;

справку облстатуправления о присвоении кодов;

карточку с образцами подписей директора и главного бухгалтера предприятия, заполненную в присутствии нотариуса и им заверенную (карточку берете в банке);

заявление на открытие счета;

доверенность на получение выписок по счетам и ведение всех банковских операций Вашего предприятия, выписанное на имя Вашего бухгалтера (кассира) и подписанное директором предприятия;

квитанцию об уплате за открытие расчетного счета (оплата наличными производится непосредственно в банке).

После предоставления указанных выше документов Вам в течение 1—3 дней откроют расчетный счет в банке и назначат операционистку, которая будет вести безналичные перечисления Вашего предприятия.

9. Зарегистрироваться как участник внешнеэкономической деятельности.

Регистрация производится у Уполномоченного областного отделения

Министерства внешнеэкономических связей Украины. Для регистрации Вы предоставляете учредительные документы, справку из облстатуправления о присвоении кодов и нотариально заверенную копию решения о регистрации Вашего предприятия.

Открытие валютного счета в Вашем банке происходит после подачи тех же документов, что и для открытия обычного расчетного счета, плюс свидетельство участника внешнеэкономической деятельности, полученное в областном отделении Минвнешэкономсвязей Украины.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наше общество, как показывает сама жизнь, постепенно начинает избавляться от иллюзий. Исчезает вера в то, что и стране можно «ввести» рынок (и тем самым, как нередко утверждают, сразу же получить рациональную экономику) только усилиями «сверху» — законами, указами Президента, решениями правительства. Еще меньше надежды на магическую силу зарубежной помощи. Кризис же, между тем, углубляется, обостряя уже назревшие опасности, то и дело грозя новыми.

Выход прежде всего в том, чтобы противопоставить деструктивным процессам силу народившегося, но пока еще не развернувшегося предпринимательства, понимаемого как специфический сектор экономики, функционирующий в соответствии с рядом именно ему присущих закономерностей. Структурные элементы этого сектора — предприятия в истинном смысле этого слова — действуют, фигурально выражаясь, по принципу: либо хозяйственный успех, либо экономическая смерть (банкротство). Этот принцип, реализуемый лишь в условиях конкуренции, требует усилить деловую активность, увеличить хозяйственный оборот. Отсюда правомерно заключить: чем больше будут размер и мощь предпринимательского сектора, тем быстрее он сможет остановить нарастающий кризис.

Хочется привлечь внимание к тому, как трактовать предпринимательство. Представления о нем складывались в течение длительного времени и изменялись в зависимости от уровня развития производительных сил, отношений собственности, распространенности в обществе тех или иных форм организации производства, степени его концентрации, форм НТП, развития рынка, кредита, денежного обращения.

Предпринимательство следует понимать как сложное, многоуровневое явление. С него, как и с капиталистического управления, должна быть сброшена традиционно воспринимаемая нами буржуазная оболочка. Другими словами,

вполне возможен общий подход к предпринимательству, абстрагированный от специфики того или иного типа производственных отношений. Это и есть первый уровень рассматриваемой нами системы. Он непосредственно связан с общеэкономической стороной эффективности производства, ее ростом.

Второй уровень можно назвать «рыночным». Здесь охарактеризованный на первом уровне феномен предпринимательства уточняется, конкретизируется применительно к условиям функционирования рыночной экономики. Его результат выступает уже не как продукт (услуга), а как коммерческий эффект, воплощенный в деньгах (прибыли). Условия так истолковываемого предпринимательства предполагают, что его субъект обладает определенным набором экономических прерогатив, позволяющих вести любую хозяйственную деятельность внутри и вне предприятия. Поскольку количество таких субъектов неограниченно, они вступают между собой в конкуренцию за лучший результат, достигаемый на рынке, за величину получаемой прибыли. А этим предполагается необходимость идти на риск, постоянно проявлять инициативу. Экономика, ориентирующая на рынок,— необходимая (но все же не единственно возможная) среда для подлинно предпринимательской деятельности, соответственно для предприимчивости и предприятия в наиболее широком смысле этого слова.

Наконец, можно выделить еще один, третий уровень системы предпринимательства, назовем его «собственническим». С этих позиций главная функция предпринимательства — приумножение собственности. Дело в том, что «собственник» и «предприниматель» — это, как известно, не одно и то же. Совпадают эти понятия обычно лишь в мелком производстве, и «малом бизнесе», если иметь в виду современные интерпретации. На средних же и крупных предприятиях закономерно несовпадение ролей собственников и предпринимателей. Они обычно закрепляются за разными субъектами, причем возможных вариантов здесь множество. Может и единоличный собственник напять единственного менеджера, на которого возлагаются все предпринимательские функции; распространены и мощные акционерные

общества с огромным числом собственников (по крайней мере, формальных) и разветвленной системой занятого предпринимательской деятельностью менеджмента. Но при всех условиях собственник, предоставляя свой капитал для предпринимательской деятельности,— независимо от того, сам он ее ведет или поручает наемным лицам,— не может не подчинить ее цели увеличения этого капитала, будь он мелким частным или сколь угодно крупным, вплоть до общенародного достояния.

Названные уровни в их единстве позволяют очертить суть и смысл феномена предпринимательства. Раскрыться же он может через особый, хозяйственно-организационный, вид творчества.

Об этом обстоятельстве можно говорить как о своеобразном четвертом уровне предпринимательства.

Следует сказать несколько слов о мотивах деятельности предпринимателя. Неправомерно сводить их целиком к элементарной корысти, жадности и алчности, хотя и нелепо было бы отрицать, что предприниматель заинтересован в повышении своего благосостояния. Мы не поймем, однако, достаточно глубоко этот феномен, если будем игнорировать неотделимое от него стремление проявить себя как творческую личность, добиться успеха, обойти конкурентов, генерировать и реализовать новую идею. Нельзя исключить и такой мотив предпринимательства, как патриотизм, стремление послужить своей стране, подъему ее экономики и культуры. Предпринимательство способно захватить человека целиком, заставить его трудиться на грани возможностей, полностью раскрывая свой потенциал. Думается, лишь с учетом этих соображений можно понять, почему дух предпринимательства поистине неистребим. Ведь даже в условиях явно противопоказанной ему административно-командной системы было много людей, сумевших, несмотря на сковывающую хозяйственную жизнь, жесткую и мелочную регламентацию, постоянное давление государства, проявлять экономическое творчество и добиваться высоких результатов. Да и в целом на протяжении всей истории дорыночного хозяйствования предпринимательство,

пусть деформированное, существовало, хотя, судя по всему, объективных предпосылок для этого не было. Тем больше оснований рассчитывать на высокодинамичное развитие предпринимательства в наших современных условиях, на то, что оно сыграет важную роль в преодолении кризиса и оздоровлении народного хозяйства Украины и других государств — членов СНГ.

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

АВАНС — денежная сумма, выдаваемая в счет предстоящих платежей за материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги.

АВИЗО — извещение об изменениях в состоянии взаимных расчетов, о выполнении расчетной операции.

АВУАРЫ — вклады в иностранных банках.

АГЕНТ — представитель фирмы, организации, выполняющим деловые поручения.

АККРЕДИТИВ — денежный документ, содержащий приказ (распоряжение) одного кредитного учреждения (банка) другому кредитному учреждению об уплате определенной денежной суммы.

АКЦЕПТ — надпись на счете, векселе, свидетельствующая о принятии документа к платежу в срок.

АКЦИЗ — вид косвенного налога на предметы массового потребления (виноводочные изделия, сигареты, спички, бензин и т. п.), уплачиваемый государству производителями или продавцами и включаемый в цену товаров. Фактическая уплата налога перекладывается на конечного потребителя.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО — форма концентрации капитала в условиях рынка; создается по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их капиталов в целях осуществления предпринимательской деятельности. Акционерное общество имеет уставной фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости. Экономическая ответственность акционеров ограничена стоимостью принадлежащих им акций.

АКЦИЯ (обычные акции) — ценная бумага, свидетельствующая о внесении

определенного пая в капитал АО и дающая право на получение определенного дохода (дивиденда), а также подтверждающая формальное право ее владельца участвовать в управлении фирмой путем голосования на общем собрании.

АРЕНДА — форма экономических отношений, основанная на договоре, срочном возмездном владении и пользовании средств производства, имущества. В аренду могут быть переданы: земля и другие природные ресурсы; предприятия, организации, их структурные единицы; отдельные здания, транспортные средства и другие материальные ценности. У нас аренда допускается во всех отраслях народного хозяйства и может применяться в отношении имущества всех форм и видов собственности.

АУДИТОРСКАЯ СЛУЖБА (аудиты) — фирмы, проверяющие состояние финансово-хозяйственной деятельности акционерных компаний на основе контракта. А. обычно получают специальные полномочия от государственных органов, наблюдающих за деятельностью соответствующих акционерных компаний. Основная задача А.— дать заключение о финансовом положении проверяемой компании, которое в установленном законом порядке публикуется в годовом отчете о деятельности данной компании вместе с ее официальным балансом и счетом прибылей и убытков. Кроме того, многие А. выполняют не только контрольные, но и консультационные функции.

БАНК — кредитно-финансовый институт, осуществляющий привлечение временно свободных денежных капиталов; кредитование предприятий, частных лиц и государства; размещение и другие операции с ценными бумагами; денежные расчеты и платежи в экономике; выпуск кредитных средств обращения; консультации и предоставление финансовой и экономической информации. Различают центральные и коммерческие банки.

БАРТЕР — сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара. Обычно бартерная сделка не сопровождается переводом денежных средств со счетов покупателей на счета

продавцов. Бартерная сделка как прямой товарообмен характерна для неразвитых товарных отношений.

БИРЖА — один из институтов инфраструктуры рынка для заключения различного рода сделок. Существуют: товарная, фондовая биржа, биржа труда.

БРОКЕР — аккредитованный (зарегистрированный) агент по купле-продаже ценных бумаг или валюты. Б. заключает сделки, как правило, по поручению и за счет клиентов, а также может действовать и от своего имени, но за счет доверителей. За посредничество между покупателями и продавцами ценных бумаг, валюты и т. д. Б. получает определенную плату или комиссионные по соглашению сторон (США) или в соответствии с устанавливаемой биржевым комитетом таксой. Б. специализируется на выполнении определенных операций: биржевые, в том числе валютные, Б. совершают сделки с товарами, ценными бумагами, иностранной валютой на биржах; страховые осуществляют посредничество между клиентами и страховой компанией; судовые выступают посредниками при заключении договоров о фрахтовании судов. Посреднические сделки совершаются главным образом через брокерские конторы, фирмы или их филиалы.

ДИВИДЕНД — доход, получаемый владельцем акции. Размер дивиденда зависит от валовой прибыли АО и той части, которая направляется на цели выплаты доходов по акциям.

ДИСТРИБЬЮТОР — предприниматель (фирма), который осуществляет услуги — комплекс маркетинговых или посреднических услуг, предоставляемых при покупке оборудования и «Ноу-хау» (в том числе программного обеспечения), а также услуги по установке и наладке оборудования, обучению и консультированию потребителей.

ДОХОД — выгода, получаемая с имущества или от предпринимательской деятельности. Доход представляет специфическую форму, посредством которой добавленная стоимость и соответствующий ей чистый продукт входят в процесс

потребления. Доходом не может служить фонд возмещения в натурально-вещественной и стоимостной формах. Множественность форм продукта и разнообразие отношений по поводу его потребления порождают множественности форм доходов: валовой доход, национальный доход, чистый доход предприятия (прибыль), чистый доход общества, хозрасчетный доход предприятия, рента, заработная плата, семейные доходы, реальные доходы и др.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА — в условиях рыночной экономики представляет денежное выражение стоимости (цены) товара рабочая сила. На рынке труда, вопреки внешней зависимости, продается не труд, а рабочая сила, поскольку труд является функцией рабочей силы и он не может существовать до процесса найма. Величина заработной платы определяется двумя факторами: стоимостью рабочей силы и соотношением спроса и предложения на рынке труда. Организация заработной платы осуществляется с помощью тарифной системы.

ЗОНА СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА — район (часть) национально-государственной территории, на которой осуществляется совместное предпринимательство в различных формах, согласно принятому законодательству В З. С. П. вводятся особые, льготные таможенный, арендный, налоговый, валютный, визовый и трудовой режимы, которые создают привлекательные условия для инвестирования иностранного капитала. З. С. П. создаются в различных модификациях — свободные зоны беспошлинной торговли; свободные промышленные зоны; свободные торговые зоны; экспортно-производственные зоны; специальные экономические зоны; открытые города; свободные внешнеторговые зоны и т. д.

ИЗДЕРЖКИ — затраты на производство и обращение товаров и услуг. Различают издержки общества (полные затраты живого и овеществленного труда) и предприятия (затраты на покупку израсходованных средств производства; и рабочей силы). Разница между издержками общества (стоимость, цена) и издержками предприятия (себестоимость) проявляется в форме прибыли.

ИНВЕСТИЦИИ — долгосрочные вложения капитала в отрасли экономики страны и за границей.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ — разновидность кредитно-финансовых институтов, которые аккумулируют денежные средства частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг (обязательств) и помещают их в акции и облигации предприятия в своей стране и за рубежом. И. К- выступают на рынке капиталов в качестве инвестиционных инвесторов. Подобно инвестиционным банкам они занимают промежуточное положение между заемщиком и индивидуальным инвестором, но отличаются тем, что полностью выражают интересы последнего. В отличие от холдинг-компаний И. К. не осуществляют контроль за деятельностью корпораций.

КЛЕРК — служащий торгово-промышленной фирмы.

КЛИРИНГИ — система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств.

КОММАНДИТНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — объединение лиц, состоящее из двух групп участников: **полные товарищи**, несущие полную ответственность всем своим имуществом по обязательствам объединения и осуществляющие ведение всех его дел, их положение аналогично положению членов полного товарищества; **коммандисты**, участвующие в деятельности товарищества лишь своими вкладами, размер которых определяет величину получаемой ими прибыли. Коммандитное товарищество является переходной формой от объединения лиц к объединению капиталов.

КОММЕРЦИЯ — предпринимательская деятельность в сфере обращения.

КОММИВОЯЖЕР — разъездной торговый агент какой-нибудь фирмы.

КОНСАЛТИНГ — деятельность по консультированию по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий, фирм, организаций. Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и

прогнозированию рынка (товаров, услуг, лицензий и т. д.); цен; по оценке торгово-политических условий; по разработке технико-экономических обоснований на различные объекты; проведению комплекса маркетинговых исследований; разработке маркетинговых программ; разработке экспортной стратегии и т. д.

КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ — определенное количество акций, которое позволяет их владельцам полностью контролировать деятельность АО и распоряжаться его прибылью (идеальный контрольный пакет равен 50 % акций + 1 акция, в крупных АО может колебаться в пределах 3—5 %).

КОНЬЮНКТУРА—состояние экономики с точки зрения процесса ее воспроизводства в конкретно-исторических условиях и во всей совокупности влияющих на развитие экономики факторов (соотношение спроса и предложения, товаров, капиталов, динамика цен, банковские проценты, курсы ценных бумаг, состояние рынка научной информации и т. д.).

КУРС АКЦИИ — рыночная цена, по которой акция продается на фондовом рынке. Зависит от размеров получаемого по акции дивиденда (прямая зависимость), от величины существующего банковского процента (обратная зависимость), а также от спроса и предложения.

НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ АКЦИЙ - денежная сумма, обозначенная на акции.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ – организация, имеющая уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущая ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества. Участники общества несут ответственность только в пределах их вкладов.

ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО — объединение под общей фирмой двух или более лиц для занятия предпринимательской деятельностью. Отношения,

возникающие между членами товарищества имеют личный, доверительный характер. Имущество товарищества является общей собственностью его членов, а прибыль, полученная в результате деятельности товарищества распределяется пропорционально взносам. Участники общества несут полную ответственность (всем своим имуществом). При выбытии одного члена деятельность общества прекращается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. — М: Наука, 1991.—112 с.
2. Алехин Б. И. Рынок ценных бумаг: введение в деловые операции.— М.: Финансы, 1991.— 159 с.
3. Верхован Петер Х. Предприниматель. Его экономическая функция и общественно-политическая ответственность: Пер. с нем.— Минск: Эридан, 1992.— 59 с.
4. Верховодова Л. Предпринимательство. Новые формы хозяйствования // Экономика Украины,—1992.—№ 10.—С. 66-71.
5. Емельянов О. К социальному портрету отечественного предпринимателя // Российский экономический журнал. 1992.—№ 8.— С. 89—92.
6. Журженко Т. Ю. Бизнесмен: стяжатель, игрок или творец? — Х.: Основа.— 1993.— С. 7—23.
7. Гражданский кодекс Украины и другие законодательные акты.— К.: МП «Альтер пресс», 1992.—281 с.
8. Золотарев А. Н., Кривцов А. С., Волик И. Н. Исследование факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность. — Х.: Прапор, 1992.— 101 с.
9. Как добиться успеха: Практические советы деловым людям / Под общ. ред. В. Е. Хруцкого.—М.: Республика, 1992.—510 с.
10. Как стать предприимчивым и богатым: Из американских рецептов: Пер. с англ. — М.: Мол. гвардия, 1991.—395 с.
11. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1991.— 239 с.
12. Корнай Янош. Дефицит. — М.: Наука, 1990. — 607 с.
13. Королев В. Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал. — 1992.—№ 4.—С. 134—140.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1990.— 736 с.
15. Кэссон Г. Н. Как делать и сохранять деньги? — М.: Литературное наследие,

1992.— 96 с.

16. Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику: Курс лекций.— М.: МП ТПО «Квадрат», 1991.—237 с.
17. Логвинова Н. Деятельность объединений украинских предпринимателей // Экономика Украины, — 1994.— № 2.— С. 89—90.
18. Малый бизнес: Пособие / Сост. В. И. Алексеев.— Х.: Основа, 1993.— 190 с.
19. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурц Ф. Основы менеджмента.— М.: Дело, 1992.- 304 с.
20. Минервин И. Государственная политика поддержки предпринимательства за рубежом // Экономист. — 1993.— № 12.— С. 80—87.
21. Мягков П., Русинов Ф., Петросян Д. Возрождение предпринимательства в России // Экономист.— 1993.— № 1.— С. 55—60.
22. Нестеренко А. О. О переходном периоде экономического развития Украины // Экономика Украины. — 1994. — № 11.— С. 39—43.
23. Осовская М. Рыцарь и буржуа: Исследования по истории морали.— М.: Наука, 1987.— 320 с.
24. Права граждан Украины в предпринимательской деятельности: Требования к предпринимателю: Учебн. пособие / Сост. Тищенко А. Н., Ганин В. И., Сидоренко А. Л.—Х.: ХОИУУ, 1993.-66 с.
25. Пруссова Л. Г. Основы рыночной экономики.— К.: РПО «Полиграфкнига», 1993.— 304 с.
26. Райзберг Б. А. Предпринимательство и риск.— М.: Знание, 1992.— 64 с.
27. Современный маркетинг/ Под ред. В. Е. Хруцкого.— М.: Финансы и статистика, 1991.—256 с.
28. Сорока И. Предприниматель — ключевая фигура рыночной экономики // Экономика Украины.— 1992.—№ 11.—С. 44—50.
29. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. — 1989.— № 12.— С. 37—49.
30. Хейне Пол. Экономический образ мышления.— М.: Новости, 1991.— 704 с.
31. Хойер В. Как делать бизнес в Европе.— М.: Прогресс, 1990.— 253 с.

32. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Пер. с англ.— М.: Международ, отношения, 1993.— С. 18—51.
33. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения.— М.: Прогресс. 1989.— 89 с.
34. Шумпетер Й. Теория экономического развития.— М.: Прогресс, 1982.—203 с.
35. Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель: Экономика для начинающих и не только для них.— М.: Экономика, 1991.— 349 с.
36. Якокка Л. Карьера менеджера: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1991.—207 с.