

В середине XX в. сложилось современное понимание предпринимательства, основные составляющие которого: инициатива, риск, ответственность, планирование, организация, контроль, свобода распоряжения средствами, поиск новых решений. Предпринимательство ассоциируется с такими понятиями, как "бизнес", "коммерция", "дело", "предприятие", "предприимчивость".

История предпринимательского дела в России имеет глубокие корни, именно ему страна была обязана своим расцветом в начале XX в.

Исторически положительный отечественный опыт предпринимательства в виде кооперативного движения подкрепляет пример сибирских хозяйств в ходе столыпинской реформы, уроки нэпа.

Первые шаги по применению предпринимательской инициативы в советской экономике были связаны с принятием "Закона об индивидуальной трудовой деятельности" (1985 г.) и "Закона о кооперации" (1987 г.), которые создали правовую основу для легальной трудовой деятельности в негосударственном секторе экономики.

В мировой хозяйственной системе, по данным ООН, малые и средние предприятия являются работодателями почти для 50 % трудового населения мира, объем производства в сфере малого и среднего бизнеса в различных странах составляет от 33 % до 66 % национального продукта.

В настоящее время предпринимательство в Беларуси, несмотря на провозглашенный курс на рыночную экономику, развивается медленно и противоречиво. Но мировой опыт подтверждает — предпринимательство является важнейшим элементом рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство.

Д.В. Сокол
БГЭУ (Минск)

БОЛЕЗНИ РОСТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одной из распространенных патологий отечественного предпринимательства является "ловушка семейственности". Причиной ее является вполне уместный (на начальном этапе развития бизнеса) наем сотрудников по "семейному" принципу. Он обеспечивает большее доверие внутри фирмы и более высокую надежность ее функционирования. При этом принцип "семейственности" является достаточно условным, поскольку компания по такому принципу может разрастись до 100 человек и более. Однако в этом случае принципы "семейного", или "нерегулярного" менеджмента перестают работать. Проблема в том, что собственник застревает в оперативном управлении. Он концентрирует все процессы управления в компании, тем самым не признается право профессионального менеджмента на управление компанией.

С другой стороны, если собственник устраняется от оперативного управления, то его агентские издержки (плата за пользование услугами менеджеров) возрастают. Наряду с этим не существует финансовых инструментов, доходность которых можно было бы взять за точку отсчета при определении ставки дисконтирования. Из-за этого очень трудно определить стоимость компании и ее динамику, а значит, практически отсутствует один из важных дисциплинирующих менеджмент индикаторов — рыночная стоимость компании.

Западная схема, когда компания, достигнув определенного размера или масштаба деятельности, акционизируется, превращаясь из частной в публичную, а далее работает под началом наемных управленцев, в Беларуси не работает. На фоне разделения сфер контроля собственности (собственник) и контроля за ведением бизнеса (менеджер) идет непрерывная борьба за перехват предпринимательской функции. Такая ситуация не позволяет эффективно управлять компанией даже высокопрофессиональному менеджменту.

Так как данная схема управления предприятием не описана законами "регулярного" менеджмента, она вызывает неприятие предпринимателями теоретических выкладок из учебников. Просто потому, что предприниматель не может в учебнике найти ответы на свои вопросы. Более того, в среде малого и среднего предпринимательства формируется устойчивое мнение о соотношении бизнес-образования и бизнес-практики. И в этом представлении образование является "вещью в себе", никак не связанной с реалиями бизнеса.

Вторая патология состоит в переходе в бизнес людей, имеющих "непрофильное" базовое образование (инженерно-техническое или естественнонаучное). Однако необходимо отметить здесь наличие двух противоречивых тенденций. Первая, позитивная — "открытость ума", а значит, творческий подход к управлению. Вторая (негативная) — преувеличение негативного опыта становления бизнеса в советскую эпоху и первоначальный период реформ. Фактически полученный опыт хозяйствования (что было) противопоставляется стандартам экономического образования (как должно быть). В итоге рынок, в лице данных бизнесменов не приемлет понятия: "этичный", "со-

диально ответственный бизнес", "долгосрочное планирование", "стратегическое развитие бизнеса" и др.

Третья патология — узкая специализация менеджеров. Если раньше советским предприятием управляли только инженеры, то сейчас — новое поколение менеджеров, знающее все только о финансах или о маркетинге и, соответственно, полагающих, что секрет успеха заключается или в жесткой экономии, или в наращивании рекламных бюджетов. Естественно, что узкоспециализированный менеджмент чреват ошибками, которые собственник-предприниматель связывает с недостатками бизнес-образования. А основным недостатком в этом случае представляется отсутствие опыта. Как видим, и эта проблема является проблемой не только бизнеса, но и сферы образования.

Одним из вероятных способов получения новых белорусских топ-менеджеров, подведения уже работающих к пониманию необходимости комплексных решений, системного использования знаний и инструментов самых различных областей, и современных бизнес-технологий, является построение национальной системы бизнес-образования. Такой системы бизнес-образования, которая была бы ближе и понятнее для малого и среднего предпринимательства, а необязательным условием получения лицензии на право занятия хозяйственной деятельностью.

*Л.М. Спеццан,
Т.Е. Тетерева*

Белорусский институт правообразования (Минск)

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Характер отношений государства и частного бизнеса определяется уровнем и типом общественного развития. Об этом свидетельствует история. Реальная динамика и тип развития предпринимательства не в последнюю очередь зависят от позиций и действенности государственной власти. Когда власть сильна, профессиональна и эффективна, решающее значение приобретают ее целевые установки и состояние общества. Однако известно, что сила власти не всегда сочетается с необходимым профессионализмом, а профессионализм — с достаточной силой.

При всех различиях, связанных со спецификой каждого из развивающихся и переходных обществ, в основе их экономической трансформации лежат идеи либерализма. Такова логика общественного прогресса, нацеленная на высвобождение творческой энергии масс. Но в реальной жизни либерализация не может быть абсолютной. Ибо в этом случае мы приходим не к вожделенной демократии, подразумевающей определенный порядок, покоящийся на системе сдерживания и противовесов, а к вседозволенности и хаосу.

Важными рычагами экономического воздействия государства на мелкое крестьянское производство являются первые крестьянские объединения и сельскохозяйственные кооперативы, появляющиеся в результате проводимой государством аграрной реформы в условиях переходной экономики.

В условиях формирования рынка, когда еще господствуют крупные государственные корпорации, дающие большую часть всей промышленной продукции государство уже стимулирует частное производство, давая ему кредиты и налоговые льготы, ограничивая и запрещая соответствующие виды импорта.

Следующим шагом государства на пути к рынку является концентрация его усилия на создании крупных фирм в ведущих отраслях экономики. Для конкретной помощи частному сектору в ряде отраслей тяжелой промышленности организуются специальные центры развития, законодательно поощряется создание акционерных компаний, слияние средних и мелких предприятий.

Наиболее важной чертой государственной политики в отношении частного предпринимательства в переходный период становятся процессы приватизации государственных предприятий, сокращение масштабов непосредственного вмешательства государства в производство и распределение, стимулирование частной инвестиционной деятельности.

Государство отказывается от регламентации цен на внутреннем рынке.

Оценивая нынешнюю систему взаимоотношений государства и частного предпринимательства в странах, находящихся в условиях переходной экономики, нельзя не отметить, что становление обеих этих категорий проходит весьма сложно. Процесс их отделения друг от друга не был форсирован даже небывалым по скорости обретением огромных богатств определенным кругом лиц. И сегодня ни государство, ни частное предпринимательство не выполняют тех функций социально-экономического развития, которые им присущи в современном обществе.