

УДК 656.1

Г. Качор, Я. Перегуд

Варшавская высшая школа экономики

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В последнем десятилетии в различных отраслях польской экономики, в том числе и транспортном секторе, произошли коренные изменения. На сегодняшний день одной из важных задач, от правильности решения которой зависит будущий успех польских перевозчиков на европейском рынке, является развитие частного предпринимательства на автомобильном транспорте. В статье рассмотрены главные проблемы, с которыми сталкиваются независимые операторы, проводя свою деятельность на рынке транспортных услуг, а также проанализированы перспективы дальнейшего развития автомобильного транспорта.

За последние полвека в Западной Европе произошли радикальные экономические преобразования, которые коснулись всего механизма деятельности хозяйствующих субъектов. На протяжении этого периода времени Польша проводила различную как экономическую, так и социальную политику в секторах.

Польский частный сектор, несмотря на множество организационно-правовых барьеров вступления в те отрасли, где традиционным монополистом было государство, тем не менее находился в более выгодной ситуации, чем его соседи в других странах Центральной и Восточной Европы. Это отличие заключалось прежде всего в том, что частная собственность признавалась как таковая либо имела более широкий размах по сравнению с другими бывшими социалистическими странами.

Вызвано это было многими факторами, специфическими исключительно для польской экономики. Среди наиболее важных из них можно отметить: исторически сложившиеся глубокие корни частной собственности в сельском хозяйстве; неэффективность предприятий-гигантов, находящихся в собственности государства и оставляющих за собой широкое поле деятельности для частных фирм; система договоров о посредничестве, действующих главным образом в сфере услуг; редко встречающийся в других странах приток заграничного капитала от (к) частных лиц, создающий спрос на предметы роскоши и высокого качества, выполненные частными предпринимателями; отлаженная система организации и традиции частного пред-

принимательства еще с довоенного периода (например торговый кодекс) и др.

Однако, несмотря на описанную выше ситуацию, применение в течение нескольких десятилетий собственных принципов хозяйствования привело к огромному разрыву между западными и польскими операторами, а его нивелирование является необходимым условием для дальнейшего присутствия Польши на рынке транспортных услуг в Европе.

После периода кардинальных изменений в законодательстве, касающихся частного предпринимательства (например закон о ценах; закон об экономической деятельности с участием заграничных субъектов, принятый в 1989 г.; закон о хозяйственной деятельности на равных правах и др.), наступил бурный рост числа субъектов с частной формой собственности, который естественным образом создал конкуренцию, а следовательно, способствовал формированию механизмов саморегулирования на рынке. Вместе с тем нельзя рассчитывать только на них, как и говорить о том, что это уже где-либо удалось в полной мере реализовать. Ошибочно также мнение, что государственная администрация может самостоятельно разрешить все проблемы и трудности, с которыми ежедневно сталкиваются владельцы и руководители предприятий, выполняющие функции управления в малом бизнесе.

Основные барьеры для развития малого бизнеса на транспорте. Все чаще в проводимых дискуссиях поднимают вопрос о прибыльности польского транспорта, имея в виду субъектов, оказывающих услуги по перевозке. Не вызывает сомнения, что стимулирующим фактором в этом вопросе является приближающееся вступление Польши в Европейский Союз (ЕС). Однако, рассуждая о рентабельности, нельзя забывать о более важном вопросе – будущем польских перевозчиков. В ситуации, которая сложилась сегодня на польском рынке транспортных услуг, вначале необходимо поразмыслить над тем, что и в каких сферах можно изменить, какие сценарии необходимо принять во внимание и какие изменения предложить в будущем.

Если попытаться кратко оценить правовые основы деятельности независимых операторов на транспорте, следует отметить, что законодательные органы, принимая различные польские нормативные акты, не разграничивают понятия большого и малого бизнеса (критерием такого деления может быть, например, величина оборота фирм), что естественным образом создает предпочтительные условия для первых. Такая ситуация является одной из причин отсутствия условий для создания и развития транспортных фирм с участием польского частного капитала, которые чаще всего представляют собой небольшие организмы, как правило, начинающие свою деятельность с привлечением внешних источников финансирования.

Дополнительным элементом, не благоприятствующим развитию малого бизнеса на польском рынке транспортных услуг, является отсутствие в Польше законодательной базы, обеспечивающей защиту национальных опе-

раторов от конкуренции со стороны заграничных, либо (если такие решения и принимаются) не владение ситуацией со стороны микро- и макросреды.

Несовершенна и система налогообложения, которая предполагает перечисление налогов хозяйствующими субъектами по итогам каждого месяца, при том, что отсрочка платежей на транспорте иногда достигает нескольких месяцев. Такое положение вещей негативным образом влияет на устойчивость и эффективность работы транспортных предприятий. Одним из возможных решений могло бы быть построение системы налогообложения на основе реальных денежных поступлений или их прогнозной оценки.

Получив определенную сумму прибыли и приняв решение далее расширять свою деятельность, независимый оператор сталкивается, как правило, с отсутствием единого достоверного источника информации о возможностях и инструментах денежной политики государства, банков и других финансовых институтов, помощь которых направлена на малые и средние предприятия. При выборе наиболее выгодного предложения порой оказывается, что сама процедура предоставления довольно сложна, а его страхование настолько высоко, что часто превышает потенциальные возможности клиента.

К указанным выше внешним факторам, на которые оператор практически не может повлиять, следует добавить такие, которые непосредственно связаны с его хозяйственной деятельностью. Стремительно изменяющаяся экономическая действительность влечет за собой ситуацию, при которой появляются новые трудности и новые требования для субъектов, функционирующих на рынке, а не все они оказываются готовыми к этому.

Выводы. Частная собственность является одной из наиболее эффективных форм собственности и, безусловно, должна получать поддержку со стороны государства, которое, заботясь о ее развитии, действует в своих же интересах.

Малый бизнес на транспорте – это не только транспортные организации, а транспорт – это не только автомобильные перевозки. Предприятия, деятельность которых связана с содержанием дорог и их строительством, морское и речное судоходство, транспортно-экспедиционные и другие организации также должны находиться в сфере интересов Министерства транспорта и морского хозяйства Республики Польша (MT i GM).

Большая часть опасений, связанных с перспективами дальнейшего развития частного предпринимательства на транспорте, является следствием отсутствия достоверной информации и необходимой базы знаний. Решения, принимаемые в правовой сфере, которые, без сомнения, влияют на транспортную деятельность, должны еще на этапе разработки согласовываться со средой, для которой они создаются. Министерство транспорта должно располагать разработанными (совместно с заинтересованными лицами) сценариями и аргументами для защиты интересов польского сектора транспортных услуг и представлять собой сознательного созидателя польского

транспортного рынка. Политика, проводимая транспортным ведомством, не может ограничиваться только транспортным сектором, а должна быть неотъемлемой частью государственной стратегии развития.

В связи с этим необходимым является создание профессиональной структуры – своего рода посредника (например при Министерстве транспорта), которая осуществляла бы следующие функции: предоставление информации, в том числе касающейся перспектив развития малого бизнеса на транспорте; реклама современных технических, технологических решений и организационных методов на транспорте; предоставление различного рода консультаций (юридической, экономической, финансовой); поддержка образованных профсоюзных организаций перевозчиков; формирование необходимой базы данных; организация курсов повышения квалификации; проявление инициативы дальнейшего развития и т.д.

Каждый хозяйствующий субъект должен индивидуальным образом подходить к анализу финансового состояния своей деятельности, сопоставляя прежде всего такие факторы, как цена на рынке, издержки производства (постоянные и переменные), а также структура продукции и ее качество. Оценка хозяйственной деятельности должна производиться в зависимости от величины оператора, потенциальных возможностей его развития, источников финансирования и спроса на оказываемые услуги. О доходности (рентабельности) частного оператора, оказывающего свои услуги на транспортном рынке, можно говорить при условии, если он:

- а) имеет доступ к спросу на свои услуги;
- б) предлагаемые с его стороны цена и критерии качества являются конкурентоспособными по сравнению с предложением других перевозчиков;
- в) планируя свое развитие, располагает доступом к источникам финансирования и обладает способностью поддерживать запланированный темп развития.

Можно утверждать, что деятельность польских независимых операторов на рынке транспортных услуг будет прибыльна. Вместе с тем интеграция Польши с Европейским Союзом может принести негативные последствия для многих малых и средних операторов, поскольку:

- доступ субъектов стран ЕС на польский рынок транспортных услуг приведет к обострению конкуренции и, как результат, – к дальнейшему спаду цен на оказываемые услуги. В наиболее трудной ситуации окажутся предприятия с ограниченной способностью к снижению административных расходов при сохранении такого же самого уровня качества предлагаемых услуг;

- импорт услуг может превзойти экспорт, что отрицательным образом скажется на состоянии польских операторов, т.к. появятся новые субъекты, предлагающие свои услуги в экспорте из Польши за минимальные ставки;

- динамика роста продукции в международных перевозках, осуществляемых польскими операторами, будет уменьшаться.

В заключение следует отметить, что малые и средние предприятия, осуществляющие свою деятельность на транспорте, в недалеком будущем смогут функционировать лишь в том случае, если:

- являются настолько сильными и имеют такую четко организованную структуру, что уже сегодня готовы найти себе постоянных партнеров в странах ЕС или в лице крупных польских экспортеров;
- предприятия, занимающиеся международными автомобильными перевозками, смогут гарантировать себе постоянный доступ к грузам, следующим в обратном направлении;
- будут осуществлять свою деятельность, например, исключительно в нишах рынка;
- станут партнерами крупных транспортных концернов;
- наступит процесс объединения польских операторов в более крупные и сильные национальные компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Green paper on vertical restraints in EU competition policy, COM (96) 721 final, pp. 1-52.
- 2 *M. Romanowska*, Strategie rozwoju i konkurencji, CIM, Warszawa 1998, 124 s.
- 3 Partnership between small and big firms. EU Conference papers, Brussels, 13-14 June 1998.
- 4 Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997 - 1998. USAID GEMINI Small Business Project. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, 248 s.

Получено 17.11.2000