



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apelul pentru proiecte POCU/18/4/4.1: Dezvoltare Locală integrată (DLI 360 grade) în comunitățile marginalizate în care există populație aparținând minorității rome – Regiuni mai puțin dezvoltate

Titlul proiectului "Măsuri integrate pentru combaterea sărăciei și a marginalizării în Livezeni"

Contract: POCU/18/4/1/103008

Activarea actului natural de antreprenoriat

Eliminarea barierelor în calea creșterii ar trebui să fie prioritatea ta. Antreprenoriatul este un act natural, un aspect normal al condiției umane care se întinde pe geografie, cultură și istorie. În urmă cu trei mii de ani, fenicienii din Tir au fost la fel de antreprenori la nivel mondial ca startupiștii sunt astăzi în Tel-Aviv din apropiere. Această acțiune naturală de a crește ceva mare și nou trebuie dezlănțuită, nu împinsă sau stimulată. Guvernul brazilian a decis recent să faciliteze viața întreprinderilor foarte mici, astfel că au adoptat legi speciale și reduceri de impozite pentru microîntreprinderi, numite „simple”. O idee grozavă, iar sistemul de impozitare Simples Nacional a făcut într-adevăr formalizarea turbo a economiei informale a Braziliei.

Însă fără a rezolva problema fundamentală a unei birocrații incredibil de opace și complexe, guvernul brazilian a dat, în ciuda celor mai bune intenții, lăsarea în jos și tocmai antreprenorii de dimensiuni mari sunt cei care suferă: există, în mod paradoxal, un stimulent pentru antreprenori să rămână mici pentru că atunci când cresc, sunt lovit brusc de o realitate administrativă aspră. După cum mi-a spus un antreprenor din Rio: „Am ajuns la nouă persoane, am aruncat o privire la uriașa scară de reglementare pe care va trebui să urc pentru a ajunge la zece și m-am întors să deschidem companii mici suplimentare în loc să creștem una mare. . Este iad să te descurci. ”



Școala Gimnazială
„Ornela Elak”
Livezeni





Comunitatea rezultatelor comportamentale perverse din bune intenții politice duce la o a doua prescripție:

Nu discriminați în favoarea antreprenorilor. „Nu” nu este o dactilografie. Dacă eliminați barierele, nu trebuie să încurajați antreprenorii să comită actul lor natural. Deoarece este extrem de dificil să definești a priori ce este un antreprenor și nu este, stimulentele pro-antreprenor vor crea în mod inevitabil un cost direct sau indirect pentru acei antreprenori care nu se încadrează în definiția limită de obicei a guvernului. Câte programe deviază fondurile publice rare pentru a discrimina în favoarea anumitor întreprinderi antreprenoriale, adesea sub rubrica „afaceri mici”? De exemplu, în Franța este de două ori mai probabil să găsești o companie de 49 de persoane decât o companie de 50 de persoane. Nu-i așa? Aici, politica a creat un sistem distorsionat, în care este rațional să doriți să rămâneți mici și să suprimați impulsul pentru creștere. Politicile tranzacționale, cum ar fi credite fiscale înger, garanții de împrumut, impozite reduse de salarizare, investiții directe, fonduri de risc guvernamentale, etc., s-au răspândit ca un incendiu. Eficiența lor este aproape imposibil de măsurat, dar în comparație cu înlăturarea obstacolelor în calea „actului natural”, sunt soluții rapide și folosesc, de asemenea, resurse publice rare.

Antreprenorii adevărați nu se gândesc să plătească impozite, astfel încât să dezvolte un sistem fiscal clar, de dimensiuni corecte și strict aplicat. Impozitele în sine nu împiedică spiritul antreprenorial. Am vorbit cu mulți antreprenori și factorii de decizie din Danemarca, unul dintre cele mai înalte regimuri fiscale din lume. Desigur, nimănui nu îi place să plătească impozite, dar danezii nu se plâng atât de mult pe cât te-ai putea aștepta în parte, deoarece primesc o cantitate mare și o calitate a serviciilor publice pentru impozitele lor. Și nu mai puțin important, administrația fiscală a companiilor este relativ rapidă, simplă, previzibilă și logică. Oricine din Mexic sau Ucraina știe că multe regimuri fiscale sunt ostile pentru afaceri în general, dar unele





dintre ele par să vizeze diabolic antreprenorii care altfel ar crea următorul val de locuri de muncă. Impozite pe venituri (care nu trebuie confundate cu TVA), impozite pe active, impozite care sunt plătite în avans a profiturilor sau încasărilor, rambursări fiscale care durează luni de plată - acestea reprezintă o povară imensă pentru o companie de scalare rapidă în care fluxul de numerar managementul este o problemă de supraviețuire. Dacă dorim ca locurile de muncă pe care le creează aceste companii, atunci trebuie să proiectăm (și să aplicăm cu strictețe) un sistem fiscal mai bun, în loc să manipulăm impozitele ca stimulente. Nu trebuie să stimulăm oamenii să acționeze natural. Vrei să rezolvi problema capitalului? Începeți să plătiți furnizorii la timp. Iată un paradox: în Puerto Rico, fiecare furnizor guvernamental știe că îi va plăti cel puțin un an pentru a fi plătit, în ciuda faptului că legea prevede plata în 40 de zile. Astfel, antreprenorii din Puerto Rico angajează consultanți pentru a achita achizițiile guvernamentale pentru a plăti și, în paralel, își cresc prețurile pentru a finanța ciclul lung de creanțe. Există o lege care face ca infrafraciunea să plătească cu întârziere de către guvern, dar se crede că, dacă încercați să aplicați legea, va fi mult timp până când veți vedea următorul dvs. contract. Am invitat o dată că aproximativ un miliard de dolari de numerar sunt folosiți de furnizori pentru a finanța plățile întârziate ale guvernului din Puerto Rico, ca să nu mai vorbim de costurile suplimentare pentru public pentru creșterea prețurilor pe care furnizorii o percep. Oh, și apropo: proiectele de creștere din Puerto Rico sunt înfomate pentru capital, iar agențiile guvernamentale au investit fonduri publice pentru a încerca, fără succes, să demareze un sector de capital de risc. Deblocați ieșirea dacă doriți cu adevărat să îmbunătățiți intrarea și amploarea. Neavând un canal de ieșire fiabil pentru companii creează un blocaj de trafic la pornirea pe rampă. De exemplu, este aproape imposibil ca proiectele de scalare în multe țări, inclusiv Brazilia și Danemarca, să conteze pe un IPO pentru o ieșire reușită. Acest blocaj încetinește întregul flux de riscuri și capital de risc, cu lipsa capitalului de risc și lipsa de riscuri scalabile, fiecare păstrându-l pe celălalt sub potențialul lor.





Blocarea fluxurilor de capital are, de asemenea, consecințe: De ce orice persoană rațională ar lăsa un loc de muncă sigur, moale, cu un înalt statut la Petrobras sau Vale, de stat, fără o perspectivă cu adevărat convingătoare de a-l îmbogăți? A avea politici de pornire fără a avea grijă de accesul la piețele IPO este ca și cum ai avea o nouă rampă rapidă pe un drum de murdărie. Rămâneți în afara bilanțurilor întreprinderilor - și intrați în situațiile de venit. Se pare că din ce în ce mai mulți polițiști caută să joace capitalist de risc sau bancher. Vedem rezultatele acestei confuzii în (din nou, bine intenționat) Departamentul de Energie a SUA împrumuturi și garanții de împrumut pentru companiile de cleantech. Să fii acționar sau deținător al datoriei poate și ar trebui să-ți alinieze interesele pentru bunuri publice mai largi, cu acele interese mai restrânse de a construi rapid o afacere în creștere și competitiv. Guvernele și acționarii ar trebui să aibă motivații diferite. Singura scuză valabilă ocazional pentru a fi în bilanțul unei întreprinderi (și apoi doar pentru o perioadă foarte scurtă) este crearea unui „efect demonstrativ” care să arate investitorilor care nu știu că există oportunități profitabile de a investi. Aceasta nu înseamnă că birourile guvernamentale sunt irelevante pentru situațiile de profit și pierderi ale antreprenorilor. La un atelier de ecosistem de antreprenariat am organizat la Sankt Petersburg, Rusia, în noiembrie trecut, un antreprenor încrezător a contestat public un preot celebru: „Cu un buget atât de mare de achiziții, ce face biserica să cumpere de la antreprenori?” La fel se poate cere și guvernelor: puteți stimula o mulțime de antreprenariat, prin definirea și alocarea clară a resurselor pentru problemele sociale care au nevoie de rezolvare. „Cursa spațială”, „războiul rece”, „războiul împotriva sărăciei” și multe alte inițiative au creat noi piețe puternice și naturale pentru întreprinzători (și companii mari, de asemenea) să concureze. Obamacare creează mai multe oportunități pentru antreprenori, stimulând un piață nouă pentru a aborda o nouă prioritate socială.

Convoacă, sărbătorește, catalizează. Primarul Thomas Menino a lansat districtul inovării din Boston în 2010 cu a cincea adresă inaugurală. El și personalul său au creat o viziune convingătoare simplă în jurul work-play-live, un set de principii de funcționare și o comunitate digitală și apoi au





lucrat pentru a reuni diferiți actori: dezvoltatori imobiliari, organizatori de competiții startup, antreprenori, agenții de publicitate, investitori , au înființat companii de înaltă tehnologie, incubatoare private, un colegiu (Babson), organizații comunitare și asociații de artiști. 4.000 de noi locuri de muncă mai târziu, primăria a cheltuit practic niciun ban, a câștigat doar o echipă virtuală și, cu o excepție, nu a oferit stimulente bănești pentru a se localiza acolo. Sectorul privat a finanțat întreaga factură de găzduire a peste două sute de companii noi bazate pe scară largă, în principal pentru că au considerat-o o investiție bună.

Desigur, după cum știm cu toții diavolul în eficiența politicii este aproape întotdeauna în detalii și am simplificat argumentul. Dar acest lucru nu slăbește adevărul mai mare că, atunci când vine vorba de încurajarea antreprenoriatului la scară largă, primul și cel mai bun lucru pe care îl pot face factorii de decizie este să scoată barierele artificiale ale acestui act natural.





Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

Apelul pentru proiecte POCU/18/4/4.1: Dezvoltare Locală integrată (DLI 360 grade) în comunitățile marginalizate în care există populație aparținând minorității rome – Regiuni mai puțin dezvoltate

Titlul proiectului "Măsuri integrate pentru combaterea sărăciei și a marginalizării în Livezeni"

Contract: POCU/18/4/1/103008

Când companiile mari cad, antreprenoriatul crește

Atunci când o balenă moare, corpul de 30-100 de tone - sau „căderea balenei” - se scufunde încet, în tăcere, în fundul oceanului, unde devine izvorul unui microcosmos nou complex de floră și faună de fund, care poate prospera bine peste o jumătate de secol . Aceste ecosisteme noi, cu sute de specii de la rechini care mănâncă carne, până la viermi metabolizânți cu sulf, includ și „începuturi inovatoare” - descoperite anterior noi animale de mare care au ales în mod natural să înflorească în ecosistemul unic.

Există multe modalități prin care „balelele corporative” pot cultiva ecosistemele de antreprenoriat - ca investitori cu capital pentru a se dezvolta, ca clienți care cumpără produse inovatoare sau ca parteneri de marketing pentru a oferi micilor firme dinamice un nivel global. Sunt un mare credincios al necesității simbiotice a marilor companii și a întreprinderilor antreprenoriale care trăiesc cot la cot: pur și simplu nu puteți avea un ecosistem înfloritor al antreprenoriatului fără companii mari care să-l cultive, intenționat sau altfel.





Dar unul dintre secretele profunde și întunecate ale înfloririi antreprenoriatului în anumite părți ale lumii la fel de diverse ca Israel, India, Colorado și Danemarca a fost „căderea corporativă” - moartea sau micșorarea unor mari titulari corporativi ai căror detritus alimentează cultura antreprenorială. . Nu trebuie să căutăm de departe exemplele actuale: Astăzi, Finlanda este martora unei creșteri a antreprenoriatului, în parte, deoarece gigantul corporativ Nokia se află în mijlocul căruia va scăpa 10.000 de locuri de muncă de înaltă calitate. Așa cum se întâmplă, „Programul Nokia Bridge” este o strategie cu gândire socială, atât pentru calmarea durerii concedierilor, cât și pentru sprijinirea intenționată a celor mai talentați.

O altă poveste IBM, un cadru diferit: Boulder, Colorado, acel ecosistem vibrant de antreprenoriat, continuă să rămână fidel trecutului său stâncos și turbulent: Valurile de reduceri ale IBM în ultimele trei decenii (până în 2010) în comunitatea mică Boulder au fost foarte corelat cu creșterea acestei comunități de start-up-uri. După cum au observat unii, „În zona Boulder, disponibilizările timpurii ale unor angajați talentați IBM au jucat un rol important în furnizarea de persoane pentru a iniția activități sau pentru a fi angajați de alte companii noi.” Ditto pentru tehnologia de stocare a lui Boulder (care a falimentat), la fel ca Necton Bylinnium.

În 2008, firmele de servicii financiare, în principal în New York și în jurul său, au aruncat sute de mii de oameni în rândurile șomerilor (26.000 singuri la Lehman Brothers). Priviți și vă minunați! New York City suferă o revoluție antreprenorială, acum a doua sau a treia cea mai mare desfășurare a capitalului de risc din lume (în funcție de primarul pe care îl credeți, Bloomberg sau Menino din Boston).

