**Политология предпринимательства. Политические проблемы и трудности становления отечественного предпринимательства**

**Содержание**

Введение 3

1. Предпринимательство в России: тенденции и перспективы политики 6

1.1 Развитие сектора малого бизнеса в 1990е годы 6

2. Политические проблемы и трудности становления отечественного предпринимательства 15

2.1 Основные политические проблемы развития отечественного предпринимательства 15

3. Политические рекомендации для продвижения и поддержки предпринимательства на местном и региональном уровне 24

Заключение 30

Список использованной литературы 31

**Введение**

Широкомасштабные радикальные трансформации, происшедшие в нашей стране за последние десять лет, в буквальном смысле преобразили ее социальный, политический и экономический облик. Российская экономика перестала быть закрытой и постепенно неумолимо становится частью мировой экономики, которая, в свою очередь, характеризуется все более ускоряющимися темпами глобализации и интернационализации.

Среди всего комплекса проблем, в совокупности характеризующих облик современной российской экономической системы, существенное место занимает решение задач формирования и утверждения предпринимательства и предпринимательской среды, создание условий свободной конкуренции и конкурентной среды. Это весьма сложные и многоплановые вопросы, без выяснения которых невозможно правильно понять суть происходящих в России социальных, политических, экономических и иных процессов.

Формирующаяся в стране рыночная экономика немыслима без эффективного механизма ее взаимодействия с государством, которое остается одним из ключевых субъектов экономических отношений и выступает в качестве коллективного предпринимателя, что в значительной мере определяет масштабы и лицо национальной экономики. Более того, общепризнанным является тот факт, что в формировании рыночной экономики и предпринимательства в России ключевую роль сыграло именно государство. Свое практическое воплощение взаимодействие государства и экономики находит в самых различных формах и направлениях: в создании инфраструктуры самой экономической системы; обеспечении необходимых условий для эффективного функционирования как всей экономики страны, так и ее отдельных отраслей; определении основных направлений и приоритетов социального и экономического развития; формировании и реализации промышленной и внешнеэкономической политики; регулировании социально-трудовых отношений и т.д.

При всех трансформациях - приватизации, восстановлении в полных правах частной собственности, формировании системы частного предпринимательства и т.д. - государство продолжает играть ключевую роль и как коллективный предприниматель, и как центральный институт, обеспечивающий создание и эффективное функционирование всей инфраструктуры экономической системы, в том числе самого рынка и составляющей его основу конкурентной среды. И это вполне объяснимо, если учесть, что современная рыночная экономика немыслима без эффективного механизма ее взаимодействия с государством, органами его законодательной и исполнительной власти, а государство, в свою очередь, немыслимо без экономической системы, тем самым нуждаясь друг в друге и дополняя друг друга.

В связи с этим на первый план выходит необходимость комплексного изучения основных направлений, тенденций и особенностей формирования российского предпринимательства, его сущностных характеристик, форм и типов, а также основных признаков и аспектов его функционирования и деятельности в условиях рыночной экономики с такими базовыми ее принципами, как свободная конкуренция и конкурентная среда, обеспечивающие эффективность и прибыльность производства национальными корпорациями товаров и услуг.

Объектом исследования данной работы являются сущность и основные характеристики предпринимательства в России.

Предметом исследования выступают основные политические проблемы и трудности становления российского предпринимательства.

Цель работы – выявить политические проблемы и трудности становления отечественного предпринимательства.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* изучить развитие сектора малого бизнеса в 1990 - е годы;
* рассмотреть тенденции и проблемы в развитии отечественного предпринимательства с 1998 года;
* определить основные политические проблемы развития отечественного предпринимательства;
* исследовать институционализацию политики отечественного предпринимательства;
* дать политические рекомендации для продвижения и поддержки предпринимательства на местном и региональном уровне.

Большое значение для понимания феномена предпринимательства и характера взаимодействий между государством и предпринимательством имеют работы В.С. Автономова, А.И. Агеева, А.В. Бусыгина, Н.Г. Зяблика, В. Королева, Ф.И. Шамхалова и др.

В этих работах рассматриваются различные аспекты мирового опыта предпринимательства, а также особенности и основные направления формирования и функционирования предпринимательства в России. Особый интерес в них представляют положения и выводы, раскрывающие ключевую роль государства в формировании и институционализации как российской рыночной экономики, так и нового класса российских предпринимателей.

**1. Предпринимательство в России: тенденции и перспективы политики**

# 

# 1.1 Развитие сектора малого бизнеса в 1990-е годы

По официальной статистике, количество малых предприятий в России не увеличивалось с 1994 года. После того, как их число удваивалось каждый год в 1991/2 и 1992/3 годах, общее число зарегистрированных предприятий выровнялось и колебалось в пределах 800 – 900, 000 (Рис. 1). Говоря об общей занятости, считается, что в МСП (малые и средние предприятия) занято 12-13% активного населения, в то время как, например, в Польше занятость в МСП (предприятий с числом работников менее 250) составляет 60% от общей занятости. В то же время следует признать, что статистика регистрации предприятий, может ввести в заблуждение, так как включает в себя только зарегистрированные предприятия и не учитывает частных предпринимателей без юридического статуса. В виду того факта, что предполагаемое число индивидуальных предпринимателей в России – 3.5 миллиона, или в четыре раза больше числа зарегистрированных предприятий, масштаб предпринимательского движения в России значительно больше, чем считает официальная статистика.

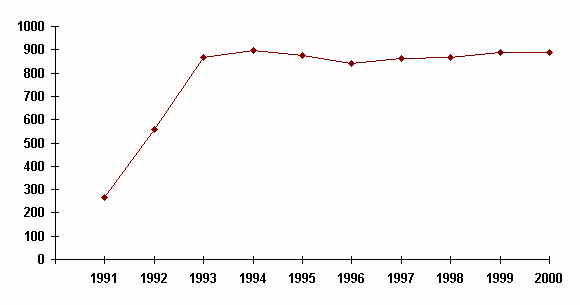
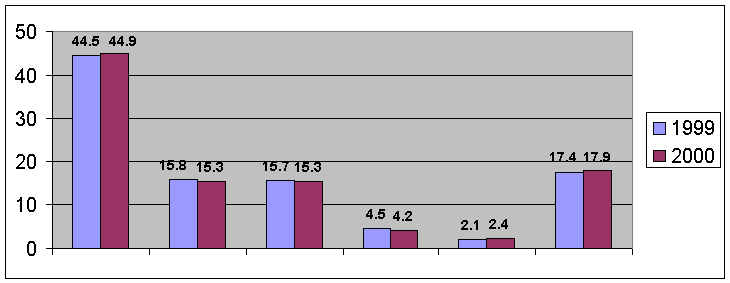


Рис. 1. Количество малых предприятий в России, 1991-2000 (в тысячах)

Подавляющее большинство МСП в России занимаются торговлей и общественным питанием (Рис. 2) и за последние годы показывали относительно стабильный рост. В 1999 году 15,8% МСП относилось к строительному сектору. Почти такое же количество МСП (15,7%) относятся к сектору промышленного производства. Большинство предприятий занимались машиностроением и металлообработкой, легкой промышленностью, деревообрабатывающей и пищевой промышленностью. В 1992-93 годах наблюдался имеющий большое значение рост МСП в области науки и высокопрофессиональных научных услуг, затем в 1994-95 гг. их количество уменьшилось и за последние годы продолжало уменьшаться (3, с. 43-44).

Рис. 2. Количество малых предприятий по основной отрасли (1999-2000 гг.) (%).



В целом ожидаемое широкомасштабное развитие малого бизнеса в России не состоялось. Причиной являются возникновение экономических барьеров на пути входа на рынок, с одной стороны, и неудавшийся попытки уменьшить административные барьеры – с другой. Необходимость уменьшить количество органов контроля, занятых лицензированием экономической деятельности, и более равноправно распределить управленческую ответственность среди различных государственных исполнительных органов, была признана президентским указом. Но на практике ситуация лишь немного улучшилась. Как следствие этого владельцы малых предприятий продолжают жаловаться на уровень налогообложения, сложность и нестабильность налоговой системы, пробелы и противоречия в законодательстве, нехватку финансовых ресурсов и бюрократическое давление, что, по их мнению, является основными барьерами, с которыми они сталкиваются при создании и развитии своих предприятий (5, с. 45).

Делая обзор развития сектора малого бизнеса за последние 12 лет, можно выделить 5 стадий:

Стадия I (1988-91 гг.): это был период быстрого роста числа малых и средних предприятий, связанный с процессом либерализации и спонтанной приватизации. В этот период институциональная поддержка развития малого бизнеса в большой степени просто отсутствовала.

Стадия II (1992-94 гг.): этот период характеризовался экономической либерализацией на макроуровне и обязательной приватизацией многих малых предприятий муниципалитетами. Несмотря на это и на стимуляцию малого бизнеса путем налоговых льгот, это был период замедленного роста числа МСП.

Стадия III (1995-97 гг.): это был период относительной макроэкономической стабильности, сопровождавшийся всплеском законодательных инициатив и создания различных учреждений в сфере поддержке МСП на федеральном и региональном уровнях. Несмотря на это, роста общего количества зарегистрированных предприятий не произошло.

Стадия IV (1998-2000 гг.): начавшись с финансового и экономического кризиса 1998 г., современный период развития малого бизнеса прошел через изменение рынков в результате девальвации, и отечественная продукция оказалась в выигрышном положении по сравнению с импортной продукцией. В то же время программы поддержки МСП были в значительной степени урезаны.

Стадия V: сейчас может быть выделена пятая стадия развития МСП, так как положительные последствия девальвации 1998 года кончились, хотя российская экономика, возможно, вступает в фазу экономического роста. В этих новых условиях государственная политика по отношению к сектору малого бизнеса нуждается в фундаментальном пересмотре (11, с. 50).

В 1990 годы также произошли важные качественные изменения в роли малых и средних предприятий в российской экономике, также как и перемены в количестве (4, с. 15):

* + в начале большинство малых предприятий организовывалось с целью использования ресурсов больших государственных предприятий для промышленного производства, а сейчас сектор малого бизнеса в большей степени нацелен на предоставление услуг крупным учреждениям, включая учреждения, занимающихся посреднической и субподрядческой деятельностью;
  + в течение первоначальной стадии развития деятельность малых предприятий расширялась путем заполнения рынка товарами и услугами, которых не хватало. Сегодня ее успех зависит в большей степени от гибкости и меньшей стоимости сделок.
  + в первые годы перестройки малые предприятия поглощали наиболее квалифицированных и энергичных менеджеров и сотрудников, которые искали новые возможности, связанные с большим политическим и экономическим риском. Сегодня малые предприятия более разнообразны. Параллельно с развитием высокотехнологичных фирм и профессиональных услуг малые предприятия все в большей степени вносят свой вклад в трудоустройство групп населения, находящихся в невыгодном положении.

**1.2 Тенденции и проблемы в развитии отечественного предпринимательства с 1998 года**

Финансовый кризис 1998 года сыграл огромную роль в российской экономике и сказался на работе фирм всех размеров. Однако существуют разные взгляды на точный характер его влияния на сектор малого бизнеса. Очень немногие фирмы не почувствовали обвала спроса на товары и услуги, когда покупательная способность быстро сократилась (на 23% за осень 1998 г.). Приблизительно 30% малых предприятий были вынуждены прекратить торговлю после августа 1998 г., из которых 10% прекратили торговлю навсегда. В дополнение к этому около половины челноков были вытеснены из бизнеса.

Кризис привел к тому, что предприятия стали испытывать проблемы в получении оплаты от своих клиентов, к увеличению давления на денежный оборот. По данным обзора деятельности 400 предпринимателей, 59% испытывали проблемы с поставщиками и клиентами в октябре-ноябре 1998 года, а 52% с коммерческими банками. Немедленный отклик малых предприятий на кризис должен был привести к снижению объемов производства и/или к поиску уменьшения себестоимости. По данным Госкомстата, объем продукции МСП в 1998 году уменьшился почти на 1/3, хотя в торговле и общественном питании уменьшение объема услуг произошло на 46%. В дополнении к этому, данные «ИРР» (исследование российского рынка) показали, что 45% исследуемых фирм показали снижение продаж в 1998 г. по сравнению со всего лишь 19% компаний, которые показали прирост и с 35% компаний, объем продаж которых оставался стабильным. Несмотря на то, что у малых предприятий меньше экономических резервов, чем у больших фирм, они часто демонстрируют более гибкую реакцию на снижение продаж (12, с. 46).

МСП предприняли значительные усилия для снижения затрат. По данным исследования, проведенного в 20 российских городах Торговой Палатой США, основными формами стратегии уменьшения расходов, которыми пользовались фирмы, были: снижение зарплаты (98%), снижение транспортных расходов (70%), снижение затрат на рекламу (48%), отправка сотрудников в неоплачиваемый отпуск, а 38% компаний просто не знали, что делать. Однако, данные исследований, проведенных “ИРР” указывают на другой набор стратегических методов посткризисной адаптации, использованных фирмами в конце 1998 года: 56% снизили зарплаты, включая отправку сотрудников в административный отпуск, 51% сократили офисные расходы, 40% изменили рыночную стратегию, 32% увольняли сотрудников, 5% продавали собственность, 20% не предпринимали ничего.

В результате около 500 тысяч квалифицированных профессионалов потеряли работу, особенно в Москве – главном финансовом центре России. Около трехсот тысяч рабочих и служащих других категорий также пополнили ряды безработных. В то же время занятость являлась относительно стабильным параметром по сравнению с объемом производства, потому что политика увольнения и административных отпусков практиковалась меньшинством фирм (30-35%), снижение зарплаты часто использовалось как альтернатива увольнению (4, с. 17).

Одним из результатов кризиса также была смена планов на будущее мелких предпринимателей по отношению к своему бизнесу. По данным исследования, до кризиса 1998 года три четверти менеджеров малого бизнеса думали о расширении, однако, через год после кризиса ситуация полностью изменилась, поскольку две трети владельцев исследуемых малых предприятий указали в качестве своей основной цели просто выживание. В то же время следует отметить, что отрицательные тенденции в секторе малого бизнеса начали развиваться до финансового кризиса 1998 года. По данным исследования, финансовые показатели деятельности МСП ухудшались в течение двух предыдущих лет, и кризис 1998 года только усилил существующие тенденции.

Экономические последствия кризиса не были одинаковыми для всех фирм. Ключевым фактором здесь было то, насколько фирмы полагались на импортируемые источники в контексте четырехкратной девальвации российского рубля в течение нескольких месяцев. В то время, как другие факторы, такие как качество управления и выбор банка (из-за последствий потери денег, вследствие закрытия некоторых банков), также оказывали влияние на шансы выжить, ключевую роль сыграл уровень зависимости от растущих цен на импорт. Одним из результатов было то, что те фирмы, у которых был доступ к местным ресурсам, открыли для себя новые возможности внутреннего рынка, что сократило спрос на импортную продукцию и продукцию из импортных материалов. Экономическое воздействие кризиса также демонстрирует значительную разницу по секторам. Несмотря на то, что банковская система быстро восстановилась после 1998 года, банки остаются слабыми и недокапитализированными, а резервы частных банков в данный момент составляют только две трети от их докризисного уровня. Не удивительно, что доверие к коммерческим банкам и финансовым институтам было сильно подорвано, и этот вопрос требует рассмотрения в свете разработки будущей политики.

Фирмы, занимающиеся оптовой торговлей, пострадали в первую очередь, особенно те, которые имели дело с иностранными поставщиками. В машиностроении объем импорта сократился на 36%, а импорт товаров бытовой химии, одежды и обуви уменьшился от двух до пяти раз. Снижение импорта также сказалось на фирмах, занятых в транспорте и системе распространения товаров, так как они часто имели дело с импортными товарами. Кризис также нанес ущерб челнокам, особенно тем, кто занимался продуктами питания и одеждой, так как эти рынки уже столкнулись с жесткой конкуренцией, и сентябрь 1998 года нанес им сильный удар. Тем не менее, к концу 1998 года челночная торговля стала оживать, оказавшись более стабильной по сравнению с другими формами торговли (7, с. 248).

Снижение объемов челночного бизнеса в сочетании с уменьшением реальных доходов среднего класса способствовало снижению объемов туристического бизнеса. На основных туристских маршрутах доходы упали на 30-40%, и более чем 10% фирм были вытеснены из бизнеса. Туристами предпринимались попытки переключиться на российские курорты, однако эти попытки были ограничены низким качеством услуг в этих местах отдыха. Однако, к концу 1998 года туризм начал возрождаться, и с тех пор продолжает расти.

В дополнении к этому очень сильно пострадала российская рекламная индустрия. Количество заказов на рекламу уменьшилось в 1998 году в четыре раза, и даже сейчас оно в 3 раза меньше, чем в 1997 году. Продажи в индустрии информационной технологии также сильно пострадали в результате кризиса. По данным IDC продажи информационных технологий упали в 1998 году на 54%, а темпы роста пользователей Интернета в Москве снизились вдвое и уменьшились на 10-20% в других регионах. С 1998 года в большой степени сократились продажи персональных компьютеров частным лицам (7, с. 251).

Традиционные экспортные отрасли, такие как нефть, газ и металлургия, чувствовали себя гораздо лучше в посткризисный период, им помогали последствия девальвации рубля. Продажи в секторах, ориентированных на потребителей, также восстановились, включая автомобили, продукты питания, товары бытовой химии, продукцию фармацевтической промышленности, потребительские услуги и товары длительного пользования. Эти сектора оказались в привилегированном положении при снижении объемов импорта, несмотря на то, что некоторые из крупных дилеров по импорту снизили свои долларовые цены с целью сохранить свою долю рынка. Например, на рынке холодильников и стиральных машин цены упали на 10-30%, с соответственным уменьшением дохода, хотя объем продаж товаров длительного пользования восстановился, чему способствовало снижение цен.

В сельском хозяйстве, хотя условия экспорта стали более благоприятными с падением стоимости рубля и снижением отечественной покупательной способности, плохой урожай 1998 года привел к нехватке зерновых, что, в свою очередь, привело к возникновению административных барьеров на пути экспорта продуктов питания в 17 регионах (13, с. 147).

# 2. Политические проблемы и трудности становления отечественного предпринимательства

# 

# 2.1 Основные политические проблемы развития отечественного предпринимательства

В Российской Федерации за сравнительно короткий период перехода к рыночной экономике был собран интересный и позитивный опыт в области развития предпринимательства. Тем не менее, еще многое предстоит сделать для создания обстановки, благоприятной для малого и среднего бизнеса. Основой для достижения успеха в этом направлении является устранение государством барьеров на пути частного предпринимательства, которые оно установило специально или случайно, как побочный эффект политики, преследующей совсем другие цели. Государственная поддержка выбранных секторов экономики будет результативной только, если она основана на уменьшении ненужного государственного вмешательства в деловую сферу. Это основное правило политических принципов, и его следует принимать во внимание во всех случаях дачи рекомендаций, чтобы избежать превращения политики поддержки в дополнительный и дорогостоящий бюрократический груз для бизнеса (8, с. 44).

Одним из непременных условий успешного развития частного сектора в Российской Федерации является правильная и эффективная институционализация политики по отношению к МСП. Ключевыми задачами государства здесь являются устранение препятствий на пути создания предприятий на федеральном, региональном и местном уровне, создание обстановки, способствующей развитию частного сектора и содействие развитию соответствующих рыночных институтов. Эффективная институционализация политики по отношению к МСП включает в себя различные формы партнерства между федеральной и региональной властью, так же как между правительством на различном уровне и органами частного сектора. Ключевой фактор в этом отношении - создание механизмов эффективного диалога между государством и представителями МСП. Принцип партнерства также применяется к отношениям между государством и донорскими организациями, которые могут обеспечить необходимую техническую поддержку, направленную на разработку соответствующих институциональных мероприятий для развития МСП в Российской Федерации (1, с. 112).

Другим ключевым требованием для успешного развития сектора МСП в России является стабильная и хорошо действующая налоговая система. Действующая система слишком сложна, она включает в себя слишком много налогов и органов, что просто поощряет предпринимателей скрывать свои реальные доходы, что снижает доход государства и насаждает культуру нелегальности. Более того, в ситуации, когда предпринимателям часто трудно подсчитать их налоговые обязательства, а будущие налоговые обязательства еще более неопределенны, предприятиям становится трудно планировать, а малые предприятия часто несут ненужные дополнительные расходы в виде оплаты консультационных услуг для того, чтобы действовать в рамках закона. Налоговая система, способствующая развитию предпринимательства, должна быть простой, справедливой, стабильной, а процедура ее применения прозрачной.

Улучшение нормативной базы и верховенство закона – это еще один приоритетный фактор, влияющий на развитие сектора МСП. Более того, в условиях нехватки ресурсов повышение исполняемости законов может оказаться очень выгодной стратегией для стимулирования и поддержки предпринимательства. Нужно уменьшить бюрократию в таких областях как процедура регистрации предприятий, лицензирование и выделение помещений. Суммарная плата, в виде денег и времени, за то, чтобы удовлетворить различным бюрократическим требованиям, значительна для малых предприятий, и это сокращает ресурсы, которые могли бы быть направлены на достижение более продуктивных и выгодных целей. Нормативно-правовая реформа и сокращение бюрократии также являются необходимыми условиями для сокращения размера неформальной и теневой экономики в России. Однако, установление верховенства закона – это больше, чем просто принятие законодательства, принятые законы нужно убежденно проводить в жизнь. В этом отношении очень важно предпринимать активные действия для проведения антикоррупционных мер на всех уровнях(10, с. 32).

Финансы – это ключевой фактор начала и развития любого бизнеса, и недостаток финансов представляет собой одну из основных трудностей, с которыми сталкиваются российские предприниматели. Главным приоритетом в этом отношении является развитие рынка для финансирования МСП путем повышения привлекательности МСП для инвесторов. В то же время необходимо обратить внимание на нехватку рыночного опыта со стороны предпринимателей, недостаточность знаний в области менеджмента и современных методов управления финансами. Государственная финансовая поддержка должна использоваться только там, где наблюдается несостоятельность рынка, и в соответствии с определенными условиями, которые, как показывает предыдущий российский опыт, должны включать: ясные постановления и правила, четкие цели по отношению к обозначенным целевым группам, четко очерченные критерии выбора и ясные условия займов. Приоритетной является координация государственных фондов для поддержки МСП, между различными органами и уровнями правительства, с целью их максимально успешного использования.

Большое влияние на устойчивое развитие сектора МСП в России оказывает создание инфраструктуры поддержки консультационных и информационных услуг в сфере бизнеса. Это еще одна область, где государство должно работать в тесном контакте с частным сектором, выступая в качестве катализатора и координатора; при этом предоставление услуг должно обеспечиваться частным сектором. Бизнес инкубаторы играют особую роль, предлагая механизм, с помощью которого предприниматели, выдвигающие новаторские деловые идеи, могут получить поддержку, особенно в случае создания предприятия, основанного на новых технологиях. Существует также необходимость создания эффективной и доступной информационной сети, поскольку информация (о потенциальных клиентах, поставщиках и источниках финансирования) является основной потребностью в бизнесе (5, с. 46).

Опыт других стран показывает, что политика, основанная только на центральном планировании и внедрении, не эффективна. Более того, размер и структура Российской Федерации усиливает важность сильного регионального и местного измерения для развития и поддержки предприятий. Именно на местном уровне политика близка к реальным нуждам предпринимателей и их предприятий. В контексте усиливающегося участия региональной и муниципальной власти в политике поддержки МСП, необходимо разъяснить соответствующие задачи и ответственность федеральной и региональной власти, улучшить скоординированность федеральных и региональных программ и предпринять шаги, способствующие сотрудничеству, а не конкуренции между регионами. Также необходимо предпринять шаги по уменьшению бюрократии на местном уровне, так как именно там чрезмерная бюрократия имеет самое прямое воздействие на предприятия и эффективный диалог между властями и предпринимателями особенно уместен. И те, и другие должны быть ключевыми элементами в региональной и местной стратегии развития, направленной на поощрение и поддержку предприятий.

В отличие от больших предприятий, успешное развитие малого бизнеса зависит не от экономики масштаба, а в большей степени от гибкости фирм и их чувствительности к нуждам клиента, что часто включает в себя концентрацию внимания на отдельных нишах рынка, многие из которых в большой степени ориентируются на местный рынок. В результате успешное развитие малого бизнеса часто ассоциируется с растущими местными рынками товаров и услуг (которые сами связаны с уровнем и распределением покупательной способности населения), где можно найти выгодные ниши. Успешное развитие малого бизнеса также ассоциируется с уровнем развития рыночной инфраструктуры в отдельных регионах(6, с. 31).

В Российской Федерации успешное развитие малого бизнеса также зависит от способности малых предприятий преодолевать препятствия, такие как власть местных монополий, низкий уровень деловой дисциплины, нехватка профессиональных знаний в области экономического и административного контроля, нестабильный правовой, нормативный и налоговый режим, отсутствие бюджетных ресурсов для внедрения бизнес-проектов (включая быструю оплату фирмам работы, выполненной для государства на контрактной основе), а также плохая стратегия ведения дел со стороны владельцев и менеджеров.

На способность отдельно взятых МСП выживать и развиваться оказывает влияние сочетание внутренних и внешних факторов. В то время, как внутренние проблемы могут часто решаться самими МСП на местном уровне, преодоление многих внешних барьеров требует действий со стороны государства на федеральном и региональном уровнях. Однако, внешние и внутренние проблемы часто тесно связаны (например, неблагоприятные системы налогообложения делают систематическое финансовое планирование слишком сложным или невозможным). Более того, неправильное отношение к малым предприятиям со стороны государственных властей может создать ряд дополнительных барьеров на пути их развития, иногда создавая заколдованный круг. Одна из основных трудностей в решении «внешних» проблем – это то, что меры, принимаемые различными государственными учреждениями в поддержку МСП и планы/программы действия для их внедрения обычно плохо скоординированы. Трудно разделить ответственность за проведение в жизнь политики, когда функции исполнительной власти и распределение компетенции в бюджетной, налоговой, кредитно-финансовой и тарифной сферах не складывается вединую политику поддержки МСП. Поэтому федеральное правительство должно сконцентрироваться на устранении противоречий между различными учреждениями (региональными, секторальными/отраслевыми), имеющими отношение к МСП (9, с.117).

**2.2 Институционализация политики отечественного предпринимательства**

Правильная и эффективная институционализация политики малого бизнеса является одним из основных, непременных условий устойчивого развития частного сектора в Российской Федерации. Эффективные институциональные мероприятия, направленные на управление и поддержку малого бизнеса в экономике – сложная задача, с которой сталкиваются все страны в переходном периоде. Государству здесь отводится важная роль опекуна предпринимательства путем разработки стратегии устранения препятствий на пути создания предприятий, создания атмосферы, благоприятствующей развитию частного сектора, и помощи в развитии соответствующих рыночных институтов. Параллельно с разработкой соответствующих программ поддержки, государство также отвечает за создание соответствующих институтов и инструментов внедрения этих стратегий.

Однако, выражает озабоченность то, что нужды малого бизнеса недостаточно эффективно отражены в действующей российской политике экономического развития. В дополнении к этому, бизнесмены часто сталкиваются с отрицательным отношением общества к предпринимательству, особенно к малым предприятиям. Вследствие этого большая часть потенциального вклада сектора малого бизнеса в социальное и экономическое развитие России остается в данный момент невостребованной.

Необходимость согласованной политики на федеральном и региональном уровне. В контексте общей стратегии развития малого бизнеса одной из ключевых ролей государства является развитие хорошо скоординированных отношений между различными «действующими лицами», вовлеченными в процесс поддержки МСП, на федеральном, региональном и местном уровнях. В России общее развитие малого бизнеса было поставлено в невыгодное положение слабой координацией политики на федеральном уровне и частой сменой ответственных за проблемы малого бизнеса внутри государственной структуры. Более того, в то время, как на региональном уровне было создано множество учреждений, проблема определения роли регионов в создании системы поддержки МСП, до сих пор существует, как существует и проблема координации политики на федеральном и региональном уровнях. Ниже приводится мнение директора Регионального Агентства МСП о распределении ответственности государства между федеральным и региональным уровнями.

Для выполнения общей стратегии необходимо более четко разделить функциональные роли и сферы компетенции внутри государства и распределить ответственность между федеральным, региональным и муниципальным уровнями (2, с. 74).

Отсутствие последовательности действий различных отраслей и уровней государственной власти приводит к ненужной растрате ресурсов и потере времени, что порождает внутренние конфликты (например, между механизмами финансовой защиты и политикой помощи увеличения занятости населения и развития малого бизнеса). Роль правительства на федеральном уровне состоит в определении политики помощи малым предприятиям и общей экономической инфраструктуры в сочетании с законодательными «правилами игры» и общими правовыми механизмами.

На региональном уровне государству необходимо сконцентрироваться на основных экономических мерах поддержки и развития МСП, исходя из национальных приоритетов развития политики, которая также отражает приоритеты развития регионов, и определение соответствующих инструментов эффективного внедрения политики. Именно здесь завершается выбор инструментов реализации политики поддержки малого бизнеса.

Основные элементы поддержки малого бизнеса должны быть включены в политику развития бизнеса, которая должна быть частью национальной стратегии развития предприятий, включающую специфические меры улучшения условий предпринимательства. Она также должна включать четкую институциональную ответственность за политику по отношению к малому бизнесу как на уровне федерального правительства, так и на уровне местной администрации, гарантируя общее понимание соответствующих ролей региональной и федеральной власти в проведении этой политики в жизнь.

Особое внимание следует уделить разработке политики, которая охватывает местное и региональное измерение. Правительства на местном и региональном уровне должно обладать властью разрабатывать политику по отношению к малому бизнесу, с учетом специфики региональных и местных нужд, и включая сектор МСП в планы регионального развития(8, с. 49).

Приоритеты институционального развития. Оценивая роль существующих институтов в оказании влияния на развитие предпринимательства в России, следует подчеркнуть, что основным недостатком существующей системы является не столько число учреждений, сколько недостаток согласованности в их действиях. Другие, привлекшие особое внимание вопросы, - это недостаток последовательности в помощи малым предприятиям и недостаток прозрачности действий соответствующих организаций.

В то же время, необходимо указать на определенные пробелы в действующем законодательстве, особенно по отношению к средним предприятиям. В то время, как законность государственной поддержки малых предприятий подкрепляется законодательством, критерии, определяющие понятие среднего бизнеса, еще должны быть созданы, что частично отражает относительно короткий промежуток времени, который истек с начала в России процесса перестройки в направлении рыночной системы хозяйствования.

# 

# 3. Политические рекомендации для продвижения и поддержки предпринимательства на местном и региональном уровне

Общепризнанно, что общая нестабильность на политическом уровне в сочетании с нехваткой устойчивой правовой структуры мешает развитию малых предприятий в России. Существует также определенное сопротивление экономическим реформам в этой области, как на федеральном, так и на региональном уровне, особенно там, где задействованы интересы больших бывших государственных предприятий. Меры по поддержке некоторых из этих нежизнеспособных предприятий приводят к ситуациям, где их доминирующая роль по отношению ко всей области мешает развитию предпринимательства. В этом контексте следует предпринять особые усилия для улучшения координации поддержки крупного и малого бизнеса. Это особенно важно в случаях очевидной необходимости реструктуризации крупных предприятий, либо путем создания дополнительных звеньев сотрудничества между крупными и малыми предприятиями, либо путем создания малых и средних предприятий из крупных фирм.

Еще одним основным недостатком является значительный разрыв между целями, сформулированными национальным, региональным и местным правительством по продвижению предприятий и реальным ресурсам, доступным для их достижения. Анализ местной и региональной экономической базы деятельности предприятий и формулировка региональных стратегий развития часто оказывались неудовлетворительными, с негативными последствиями касательно роли МСП.

Следует обратить внимание на разнообразие отношения местных властей к стимулированию предпринимательства, что может иметь ощутимые последствия для МСП, так как оно может влиять на их отношение к проведению в жизнь директив региональной власти. Создание обстановки, благоприятной для предпринимательства и МСП на региональном и местном уровне, требует реагирования властей на такие вопросы, как существование местных монополий, что может сузить круг возможностей для вновь образовавшихся и малых предприятий, привести к низкому уровню деловой дисциплины местных подрядчиков и низкому уровню профессиональных знаний и умений, что оказывает влияние на подход к регулированию местной экономической деятельности. В то время, как масштаб маневрирования местной и региональной власти зависит от присутствия или отсутствия в местных бюджетах возможностей ассигнования ресурсов для развития бизнеса, можно утверждать, что сокращение бюрократических препятствий на пути развития предпринимательства является одним из самых эффективных шагов, который может предпринять местная власть в качестве помощи МСП на местном уровне (4, с. 21).

Сокращение бюрократических преград на местном уровне может быть более эффективной политикой местных властей, чем прямые бюджетные трансферы из центра, включая льготы и скидки с местных налогов. Однако, следует уменьшить масштаб прямой администрации, если местный бюджет не способен полностью покрыть расходы на эксплуатацию своей административной машины.

Бюрократические препятствия могут быть связаны с неудавшейся попыткой установить верховенство закона на местном уровне, так как именно там толкование и применение законов оказывает прямое воздействие на бизнесменов. Существует ряд примеров, когда местные бюрократы злоупотребляли своим служебным положением и/или намеренно тормозили деятельность предпринимателей. Вследствие этого, необходимо усилить внутренние и внешние аудиторские функции соответствующих департаментов местной и региональной администрации, проводя, где необходимо, уголовное расследование, и обеспечение освещений этих расследований в средствах массовой информации.

Существующий диалог между предпринимателями и исполнительной властью в регионах неэффективен из-за несоответствия интересов участников. Ситуация может быть улучшена с помощью посредников, выступающих от лица местных предпринимателей, которые по отдельности имеют тенденцию фокусировать внимание на своих конкретных интересах. Это должно включать в себя учреждения, которые являются частью региональной инфраструктуры поддержки МСП, со своими «экспертными взглядами». Улучшение диалога между предпринимателями и учреждениями, оказывающими поддержку МСП, с одной стороны, и региональными и местными властями, с другой, является необходимым условием успешного развития предпринимательства на региональном/местном уровне. В то время, как правительство на любом уровне не создает предпринимателей, оно может оказывать сильнейшее влияние на обстановку, в которой может развиваться предпринимательство. Установление и поддерживание диалога между государством и предпринимателями может внести полезный вклад в развитие подобной обстановки. Это должно стать ключевым элементом региональной стратегии стимулирования и поддержке предпринимательства, которое, в свою очередь, должно быть включено в стратегию регионального экономического развития.

Посредники могут помочь в консолидации частных интересов МСП в объединенную, более объективную заинтересованность предпринимательства. Органы исполнительной и законодательной власти, также как и предприниматели, должны доверять этим посредникам. В этом отношении, как эксперты по проблемам предпринимателей, так и представители предпринимателей, должны сыграть свою роль в подобном диалоге (6, с. 33-34).

* 1. Необходимо усиливать роль муниципальной и региональной власти по отношению к политике поддержке предпринимательства, связанной с развитием региональных и муниципальных стратегий продвижения предприятий. Следует:
* разрабатывать стратегию продвижения предпринимательства на региональном и муниципальном уровне, основанную на тщательном анализе характеристик региональной/местной экономики с позиции развития малых предприятий. Это должно включать в себя пересмотр местной экономической структуры, местного рынка труда, окружения и инфраструктуры, а также текущую деятельность по продвижению предпринимательства;
* периодически проверять ресурсы и инфраструктуру местной экономики, к которым имеет доступ малый бизнес, а также уровень доступности новых и существующих малых предприятий к этим ресурсам. Ключевой темой подобных проверок должен быть мониторинг местных барьеров входа вновь образовавшихся предприятий на рынок;
* проверять эффективность текущей политики и программ поддержки и наблюдать за уровнем ресурсов, выделенных для продвижения предпринимательства на всех уровнях;
* гарантировать координацию всей деятельности по поддержке малого бизнеса и не допускать противоречий и накладок в местностях/регионах, координировать местную/региональную стратегию с национальными и международными программами малого бизнеса, обращая внимание на то, что местный уровень является отправной точкой для согласования усилий.
  1. Предпринимать практические шаги по поддержке развития предпринимательства на местном уровне, такие как продвижение связующих звеньев между крупными и малыми предприятиями и улучшение доступа малых предприятий к государственным контрактам поставок.
* гарантировать полное проведение в жизнь текущих решений, относящихся к распределению государственных поставок МСП на региональном, муниципальном, а также на федеральном уровне;
* способствовать продвижению связующих звеньев между малыми и крупными предприятиями с целью усиления конкурентоспособности местной/региональной экономики;
* стремиться распространить использования субподряда на малые фирмы, как один из путей перестройки крупных предприятий с целью усиления их конкурентоспособности;
* по возможности, использовать резервы неэффективно действующих и несостоятельных предприятий с целью обеспечения прямой материальной поддержки малых и средних предприятий;
* признать важность и потенциальный вклад малых предприятий в решение проблем, связанных с трудоустройством военных пенсионеров путем предоставления специальных программ;
* избегать концентрации местного экономического развития на крупнейших местных работодателях и признать, что местное экономическое развитие не должно быть ограничено продвижением только промышленного производства;
* предпринимать шаги к устранению бюрократических преград, влияющих на развитие предпринимательства, путем усиленного использования внутренних и внешних проверок местной и региональной администрации. Быть готовым, когда требуется, проводить уголовное расследование, гарантируя его широкое освещение в средствах массовой информации;
* сделать приоритетным образование постоянной базы для системы представителей интересов малого бизнеса в местной и региональной администрации, стремясь как можно больше вовлечь ее в разработку местной/региональной стратегии развития и поддержки предпринимательства и способствуя внедрению этой стратегии.
  1. Развивать государственно-частное партнерство на местном и региональном уровне в качестве механизма для продвижения и поддержки предприятий.
* продвигать партнерство между региональной и местной властью и организациями частного сектора в качестве механизма мобилизации финансовых и человеческих ресурсов для достижения целей местного/регионального развития;
* проводить проверки притока финансов на местный уровень, определяя, где местные банки обладают полномочиями кредитования, а не только кассирскими функциями без полномочий выдавать кредиты;
* в тех случаях, когда нет возможности получить достаточные источники финансирования из банковского сектора на местном уровне, организовывать местные нетрадиционные межрегиональные и другие типы фондов для поддержки развития малого бизнеса (см. раздел Политических принципов в отношении финансовых инструментов поддержки).
  1. Способствовать развитию бизнес-инкубаторов в качестве инструментов местного/регионального экономического развития, стремясь вовлечь в этот процесс местных партнеров, таких как крупные фирмы, университеты, бизнес-ассоциации и консалтинговые фирмы.
* гарантировать образование эффективных структур управления бизнес-инкубаторами, ставя при этом реальные задачи в соответствии с ресурсами бизнес-инкубаторов, и местными экономическими условиями;
* стремиться привлекать партнеров таких как крупные предприятия, университеты, бизнес-ассоциации, консалтинговые компании, концентрируя деятельность бизнес-инкубаторов на местных предпринимателях и их нуждах.

# Заключение

Если Россия хочет добиться стабильного экономического роста, потребуются интенсивные усилия, направленные на стимуляцию экономического развития, в котором сектор малого бизнеса призван сыграть ведущую роль. Общепризнанно, что развитие предпринимательства и МСП является важной составляющей в процесс экономических и социальных преобразований, ведущих к созданию рыночной экономики и охватывающих широкие слои общества.

В то же время существуют определенные особенности российской экономики и политики, которые могут препятствовать успешному развитию малого бизнеса и эффективной институционализации политики поддержки бизнеса. Одна из ключевых сложностей - это достижение понимания правительством и населением России потенциальных плюсов для экономики и жизни общества от развития сектора малого бизнеса. Другой сложной задачей является то, что успешная разработка и внедрение политики по отношению к малому бизнесу, требует, чтобы интересы и нужды малых предприятий принимались во внимание всеми правительственными и государственными органами на всех уровнях. Эти условия являются необходимыми для успешного выполнения политических принципов.

**Список использованной литературы**

1. Аборнева О. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства // Пробл. теории и практ. упр. - 2004. - N 2. - С. 111-117.
2. Административные барьеры на пути развития малого предпринимательства. // Отчет консалтингового центра «Шаг». – М.: Аспект Пресс, 2006. - 120 с.
3. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
4. Анпилов А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуал. пробл. совр. науки. - 2006. - N 6. - С. 14-22.
5. Блинов А. Направления финансовой поддержки малого и среднего бизнеса / А.Блинов, Н.Эрматова // Рос. экон. журн. - 2004. - N 1. - С. 44-47.
6. Веревкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей // Мониторинг обществ. мнения. - 2007. - N 5-6. - С. 30-35.
7. Виленский А.В. Особенности российского малого предпринимательства // Экон. журн. ВШЭ. - 2007. - N 2. - С. 246-256.
8. Виленский А.В. Государственная поддержка малого предпринимательства в России / А.В. Виленский, И.Н. Доминина, Л.И. Маевская // Пробл. прогнозирования. - 2005. - N 2. - С. 43-56.
9. Ирхин Ю.В., Зотов В.Д., Зотова Л.В. Политология: Учебник. М.: Юристъ, 2008. – 511 с.
10. Ноздрачев А.Ф. Применение законодательства о малом предпринимательстве / А.Ф. Ноздрачев, Е.А. Павлодский. - М.: Юристъ, 2006 – 156 с.
11. Ореховский П. Малое и среднее предпринимательство в России / П. Ореховский, В. Широнин // Общество и экономика. - 2005. - N 12. - С. 49-85.
12. Рагимов С.Н. Современные проблемы развития малого предпринимательства / С.Н.Рагимов, Б.В.Петров // Финансы. - 2007. - N 11. - С. 46-48.
13. Ровенский Ю.А. Концепция развития малого бизнеса в России // Социально-политический журн. - 2006. - N 11-12. - С. 142-153.