## Введение

В общем комплексе проблем современного реформирования российской экономики важную роль играет процесс становления предпринимательства. В экономической науке существует устойчивый интерес к этой своеобразной сфере экономики. На сегодняшний момент самые различные предприятия создаются и отдельными гражданами, и государственными органами, и различными общественными организациями. Сфера деятельности предприятий практически не ограничена.

Такое бурное развитие предпринимательства в нашей стране связано, прежде всего, с перестройкой нашей экономики, преодолением структурных диспропорций и сверхконцентрации производства, возникших в период существования административно-командной экономики. В действительности речь здесь идет о реализации общеэкономических закономерностей, присущих современному всемирному хозяйству: переходе к интенсивному типу воспроизводства при возрастающем значении его качественных параметров, развитии разделения труда и резком расширении номенклатуры и ассортимента продукции и услуг, все более настоятельной необходимости ресурсосбережения и экономии. Как показывает зарубежный опыт, предпринимательство, действующее в конкурентной среде, играет важную роль в увеличении объема производства, расширении ассортимента товаров и услуг, повышении качества продукции.

Таким образом, для сегодняшней России, становление предпринимательства, развитие инфраструктуры предпринимательства приобретают исключительную актуальность и считаются одними из наиболее перспективных направлений рыночных преобразований в России.

В современной научной литературе исследование проблем развития предпринимательства получает отражение преимущественно в научных статьях, брошюрах и отдельных монографиях.

В зарубежной экономической литературе результаты анализа процесса предпринимательства в условиях рыночной экономики отражены в трудах – А. Маршала, Д. Гелбрейта, Р. Кантильона, Д. М. Кейнса, П. Самуэльсона, А. Смита, Ж-Б. Сэя, И. Шумпетера и ряда других исследователей.

В России определенные успехи в разработке отдельных вопросов указанной проблемы достигнуты, несмотря на непродолжительность ее исследования, в работах В. Афанасьева, А. Блинова, Н. Климова, Ю. Кузнецова, А. Никитова, Ф. Филатова, Ф. Русинова, А. Апишева и других.

В этих работах достаточно глубоко проанализированы различные аспекты развития предпринимательства в условиях перехода к рыночной экономике.

Таким образом, основной задачей данного реферата является рассмотрение сущности предпринимательства, развития предпринимательства и формирования инфраструктуры предпринимательства в России в условиях перехода к рыночной экономике.

**Сущность предпринимательства**

Предпринимательство – это особый новаторский, антибюрократический стиль хозяйственного поведения руководителя, в основе которого лежит творческий поиск новых возможностей хозяйствования, умение привлекать и использовать в условиях конкуренции ресурсы из самых разнообразных источников. Предпринимательство означает персональную экономическую, а не коллективную и весьма расплывчатую административную ответственность за результаты работы.

Эмпирическое понятие предпринимательства – осуществление не репродуктивной (повторяющейся), а продуктивной экономической деятельности, освоение новых рынков, новых товаров и услуг, новых финансовых и материальных ресурсов, организационных новшеств.

Как социально-экономическое явление предпринимательство включает в себя весь спектр общественных отношений. Здесь представлены и юридические, и психологические, и исторические моменты. Однако предпринимательская деятельность тесно связана с экономическими условиями жизнедеятельности.

В экономическом отношении предпринимательство содержит в себе различные стороны хозяйственной деятельности. Его можно рассматривать с трех точек зрения: как экономическое отношение, как метод хозяйствования и как тип экономического мышления. Каждая из этих составляющих обладает качественными особенностями.

Определим субъекты и объекты предпринимательских отношений. Субъектами предпринимательства могут быть различные участники экономической деятельности:

* Частные лица в единоличных (индивидуальных) и семейных предприятиях;
* Группы людей, связанные между собой договорными обязательствами и экономическими интересами в партнерствах, кооперативах, акционерных обществах и т. д.
* В отдельных случаях субъектом предпринимательства выступает государство в лице его экономических организаций. Но в ряде стран предпринимательская деятельность государственных служащих запрещена.

Следовательно, можно сказать, что существуют три формы предпринимательства: частная, коллективная и государственная.

Объектом предпринимательства является определенная деятельность. Ее

особенность состоит в том, что результаты предпринимательства

материализуются в производимой продукции (услугах), а также в соответствующем доходе. Величина дохода зависит от того, как предприниматель организовал деятельность, учел всю совокупность фактов. Степень организации деятельности зависит от характера 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. Последнее, согласно Шумпетеру, охватывают:

* Изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага;
* Освоение нового рынка сбыта;
* Внедрение нового метода производства;
* 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.

Собственно процесс предпринимательства состоит из следующих стадий:

* Поиск новой идеи и ее оценка;
* Составление бизнес-плана;
* Поиск необходимых ресурсов;
* Управление созданным предприятием.

Одна из самых сложных задач предпринимателя – поиск новых идей ( от нового промышленного продукта до новой организационной структуры) и их реализация.

Предпринимательство всегда определенным образом организуется, принимает конкретные формы. Рассмотрим основные признаки предпринимательства как метода ведения хозяйства…

К основным из них относятся самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Предприниматель свободен в принятии решений, не запрещенных существующими правовыми нормами. Любой, кто имеет соответствующие желание и денежные средства, вправе организовать собственное производство (индустриальное или коллективное), основанное на определенной форме собственности. 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. Средства производства и рабочая сила приобретаются на рынке.

С самостоятельностью неразрывно связан принцип экономической заинтересованности. Движущий фактор предпринимательской деятельности – стремление к максимизации дохода. Ради этого и организуется дело, и расширяются его масштабы. Однако не следует смешивать личный интерес с эгоизмом. Предприниматель, преследуя свои интересы, в то же время, в конечном счете, направляется к достижению общественных целей, работает на общество. Например, Форд занялся производством автомобилей вовсе не из благотворительных побуждений. Но, преследуя личную выгоду. Он создал автомобильную империю, продукция которой наводнила весь мир и во многом преобразовала все его хозяйство.

Предпринимательство немыслимо без новаторства, творческого поиска. В условиях острой конкурентной борьбы нет оснований рассчитывать на то, чтобы, ничего не меняя, увеличивать прибыль за счет роста цен. Удержаться, способен только тот, у кого высокое качество продукции и постоянно обновляются ее модели, относительно низкие издержки. Для этого приходиться все время думать о новой технологии, совершенствовать организацию производства и сбыт. Способность к принятию нестандартных решений, к творческой оценки ситуации всегда высоко ценилась в деловом мире.

В этой связи условно выделяют две модели предпринимательского поведения: классическую и инновационную. Отличительная особенность первой модели состоит в том, что бизнесмен стремиться организовать свою деятельность с расчетом на максимальную отдачу от имеющихся в расположении компании или фирмы ресурсов. Ресурсоориентированный тип предпринимательского поведения соотносит решаемые задачи с наличными ресурсами и отдает предпочтение тем средствам достижения целей, которые обеспечивают наибольшую эффективность использования ресурсов. Вторая модель предпринимательства ориентированна не на имеющиеся ресурсы, а на возможности. Предприниматель может не иметь в достаточном количестве собственных ресурсов для достижения поставленной цели. Поэтому он использует любые возможности для развития производства. В поисках альтернативных источников изучается внешняя среда. Привлекая собственные и внешние ресурсы, предприниматель отдает предпочтение наиболее выгодным вариантам развития производства.

Еще один характерный признак предпринимательства – хозяйственный риск и ответственность. Эти понятия неразрывно связаны друг с другом, хотя и не тождественны. Риск предполагает неопределенность, непредсказуемость. Даже при самых тщательных расчетах и прогнозах фактор непредсказуемости устранить невозможно. Риск не всегда поддается экономической оценке. Ответственность же конкретна и ее можно достаточно точно выразить в соответствующих показателях. Поэтому предприниматель определяется как человек, который берет на себя риск решений, принятых по его личной инициативе. Несомненно, это так. Но, во-первых, риск характеризует содержание деятельности предпринимателя с вешней стороны, не затрагивая и не определяя содержания его решения. Существенно с точки зрения его деятельности лишь то, что риск и неопределенность придают дополнительную жесткость мотивации этой деятельности. Это обуславливает строгость и жесткость в отборе экономических проектов. В то же время это оправдывает компенсацию риска в затратах предпринимателя. Жесткость в оценке проектов имеет важный и общеэкономический результат - предприниматель дает жизнь лишь наиболее перспективным проектам, по крайней мере он ориентирован в принятии решений прежде всего на наиболее перспективные из них. Несомненно, потому что экономика, в которой предпринимательская мотивация сильна, превосходит по возможностям экономического роста ту, где она снижена. Во-вторых, в рыночной среде любой экономический субъект действует в условиях неопределенности и так или иначе несет бремя риска. Поэтому предпринимателем оказывается просто «человек рискующий», азартный.

Кроме того, предприниматель должен обладать высокой степенью деловитости и динамизма, умением соперничать. Взлеты и падения на этом пути неизбежны. В основе хозяйственного риска лежит соотношение между предлагаемыми и действительными затратами и результатами. Если цены производимых товаров не возмещают затрат, это значит, что либо предприниматель не сумел эффективно ориентировать свою деятельность, либо неблагополучно сложились предвидимая им конъюнктура. Необходимость постоянного контроля за комбинацией условий производства держат предпринимателя в напряженном состоянии, и это напряжение он стремиться передать всем участникам производства.

Характеристика экономической природы предпринимательской деятельности была бы не полной без учета личности предпринимателя, особенно его экономического мышления. Предпринимательский тип мышления отличает подход от привычного, устоявшегося. Он представляет собой совокупность оригинальных взглядов и подходов к принятию решений, которые реализуются в практической деятельности.

Таким образом. Рассмотренные стороны предпринимательской деятельности тесно связаны друг с другом, действуют одновременно. Поэтому предпринимательство можно определить как процесс создания нового, обладающего ценностью; процесс, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности и риска; процесс, приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение.

Поскольку любая экономическая деятельность связана с фазами воспроизводственного цикла (производство, обмен, распределение, потребление), выделяют следующие виды предпринимательской деятельности:

* Производственная;
* Коммерческая;
* Финансовая;
* Страховая;
* Аграрная.

Производственное предпринимательство распространяется в основном на производство и потребление товаров и услуг. Коммерческое – на их обмен, распределение и потребление, а финансовое – на обращение, обмен стоимостей.

К производственному предпринимательству относиться деятельность, в условиях которой предприниматель осуществляет производство продукции, товаров, работ. Услуг, информации, духовных ценностей, которые затем подлежат реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей. А другие функции, сопровождающие процесс производства, например, сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Коммерческое предпринимательство характеризуется тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. Основу этого вида предпринимательской деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. По перепродаже товаров и услуг. Отличие коммерческого предпринимательства от производственного состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости в обеспечении производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции, поскольку приобретаемые материальные ресурсы покупаются предпринимателем в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Здесь необходимо учитывать два основных требования:

* Реализационная цена должна быть ощутимо выше покупной цены;
* На данный вид отвара должен быть достаточный спрос.

Следовательно, коммерческой сделке должен предшествовать анализ рынка, в результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара.

Финансовое предпринимательство является особым видом коммерческого предпринимательства. Его следует выделять, поскольку объектом купли-продажи в этом случае является весьма специфический товар – деньги, валюта, ценные бумаги. Финансово-кредитной сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг, выявление и привлечение потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом.

Необходимым условием развития предпринимательства как устойчивого и типичного поведения экономических субъектов является экономическая свобода, дающая возможность действовать по собственной инициативе, неся полную ответственность за неудачу или успех предприятия. Общепризнанно, что предпосылкой такой свободы является право частной собственности на имущество, средства производства, результаты деятельности.

Но дело не только в частной собственности. В обществе. Где жизнь и деятельность людей в высокой степени взаимосвязаны, свобода частного лица не одним лишь правом на такую же свободу других лиц, но и существующими формами совместной коллективной, акционерной, коммунальной и государственной собственности, которые существуют не только в форме абстрактного права, но и в материальной форме предприятий и учреждений различного рода.

Для предпринимателя не обязательно, чтобы право частной собственности было ничем не ограничено. Предприниматель прагматик, поэтому для него важно, чтобы при наличии частной собственности было ясно и четко определены правомочия всех остальных субъектов прав собственности. Ему в его практической деятельности более важна доступность ресурсов, информации, легкость получения кредитов или выхода на внешние рынки и т. д. Для этого необходимы четкие правовые и процедурные гарантии по всем этим вопросам. Таким образом, предприниматель нуждается в системе коммерческого или товарного права более, чем в неограниченном праве частной собственности самой по себе.

Особую роль в рыночной экономике играет мелкое и среднее предпринимательство. В связи с этим оно заслуживает и отдельного рассмотрения.

Малые предприятия (особенно в сфере торговли) являются ключевыми при переходе к эффективной рыночной экономике. Малое предпринимательство представляет собой многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. Они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

В мировой хозяйственной системе по данным ООН, малые и средние предприятия являются работодателями почти для 50% трудового населения всего мира, при этом объем производства в сфере малых и средних предприятий в различных странах составляет от 33 до 66% национального продукта. Кроме того, сектор малого предпринимательства более динамично создает новые рабочие места. Так, например, в США за период с 1976 года по 1990 год крупные и средние предприятия потеряли соответственно 500 и 850 тысяч рабочих мест, обеспечивая 65% чистого прироста рабочих мест по стране.1

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 В. Афанасьев, Е. Крылова // Российский экономический журнал. 1996.№10.стр.45

**Формирование инфраструктуры предпринимательства**

**как основа экономического роста.**

Острый экономический кризис, с которым столкнулась Россия в начале 80-х гг., потребовал перестройки государственного регулирования экономики, перехода к развитию рыночных отношений. Основными направлениями реформ стали приватизация (переход государственного имущества в частные руки), либерализация цен, финансовая стабилизация (борьба с инфляцией, укрепление курса национальной валюты).

Одно из решающих направлений развития российской экономики – структурная перестройка индустрии, призванная обеспечить, в частности, развитие предпринимательства. Ведь становление и развитие предпринимательства является одной из наиболее важных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике.

Роль предпринимательства действительно велика, поскольку оно обеспечивает развитие производства и промышленности, способствует рыночно ориентированному выпуску инвестиционных и потребительских товаров и услуг, а, в конечном счете, обеспечивает рост ВВП, доходов бюджетов и занятости, определяет структуру и качество ВВП, обеспечивает решение других социально-экономических проблем. Таким образом, предпринимательство способствует экономическому росту страны. А в связи с этим, для России особое значение играет формирование инфраструктуры предпринимательства как основы предпринимательской деятельности и, следовательно, экономического роста.

Для рассмотрения понятия «инфраструктуры предпринимательства», прежде всего, необходимо определить, что же представляет термин «инфраструктура» сам по себе.

Инфраструктура (от лат. infra – ниже, под и structura–строение, расположение) - в теории рынка: комплекс рыночных институтов, обеспечивающих взаимосвязь основных макроэкономических потоков. Различают «широкую» и «узкую» инфраструктуру. В широком смысле к рыночной инфраструктуре относят всю систему институтов всех локальных рынков. В более узком смысле имеют в виду материальные объекты инфраструктуры – «товары общественного потребления», производство и использование которых обеспечивается обычно государством (городские транспортные системы, муниципальные системы водоснабжения и т. д.).

Или же говоря иначе, инфраструктура – это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производство. Включает, например, строительство дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, образование, информационное обеспечение, науку, здравоохранение и т. д..

Инфраструктура же предпринимательства включает в себя самые разнообразные общественные отношения и институты, которые и предстоит нам рассмотреть.

Одним из первых шагов на пути преобразования Российской экономики стала приватизация. Приватизация – это система отношений по изменению формы собственности на средства производства с государственной на частную (в том числе индивидуальную, акционерную, долевую). В результате приватизации создан слой мелких и средних собственников, произошло сокращение доли имущества находящегося в государственной и муниципальной формах собственности, то есть произошло разгосударствление многих предприятий, предприятия получили экономическую и имущественную самостоятельность, произошло повышение эффективности экономики, возникла конкуренция и т. д. Сегодня необходимо выработать целостную программу реконструкции российских предприятий. Здесь наиболее важная проблема связана с поисками инвестиций. Только через инвестиции можно всерьез поднять предприятия, тем более что сама по себе приватизация подготовила их к этому. Таким образом, приватизация может стать действительным инструментом в структурной политике. Приватизация стала важнейшим шагом, способствующим развитию предпринимательства, поскольку оно может существовать только в условиях разнообразия предприятий и конкуренции ведь это диктует предпринимателю стремление усилить деловую активность, увеличить хозяйственный оборот.

Огромное значение для нормального осуществления предпринимательской деятельности играет банковская система.

В настоящее время в РФ в основном закончено формирование новой банковской системы. Сейчас уже нет других, нежели коммерческие, банков, которые бы занимались обслуживанием заводов, фабрик предпринимателей. Новые банки активно включились в работу по обслуживанию народного хозяйства, и прошедшее время показало их серьезные преимущества перед старой банковской системой.

Справедливости ради следует сказать, что сделан принципиальный, но все же только первый шаг в создании новой банковской системы. Пока мы имеем еще слабо развитую кредитно-денежную систему: банков мало, абсолютное большинство из них мелкие, сфера оказываемых ими услуг невелика, нет развитого кредитного рынка, в эмбриональном состоянии организация расчетов.

Следует особо подчеркнуть, что неразвитость банковской системы оказывает крайне отрицательное влияние на народное хозяйство. Оно теряет многие миллионы рублей, ибо из денежного оборота выпадают временно свободные средства, не привлеченные банковской системой; в то же время остаются без финансового обеспечения многие эффективные программы.

Важное значение для совершенствования деятельности банков имеет налаживание их аналитической работы. В странах с развитой рыночной экономикой, как известно, постоянно публикуются обширные материалы и бухгалтерские балансы. Это дает возможность каждому банку лучше анализировать собственную деятельность и сопоставлять ее итоги с результатами работы других кредитных учреждений. К сожалению, Центральный банк не публикует сводных показателей по коммерческим банкам.

Центральный банк России до сих пор не определил порядок выделения централизованных кредитных ресурсов коммерческим банкам. В этой ситуации региональные управления, пользуясь своим монопольным положением, проявляют субъективизм и диктат по отношению к коммерческим банкам при решении данных вопросов. Целесообразно, чтобы вопросы выделения кредитов решались советами региональных управлений Центрального банка, в состав которых должны входить и представители коммерческих банков, а также предприниматели.

Сегодня остро назрела необходимость принятия пакета законов, которые бы двигали дальше нашу рыночную экономику и соответствующую ей банковскую систему. Закона «О банках и банковской деятельности» явно недостаточно.

Становиться очевидным, что в условиях столь неразвитой банковской системы предпринимательство сталкивается с большими трудностями. Многие экономисты придерживаются той точки зрения, что генеральным направлением выхода из кризиса призвано стать развитие отечественного предпринимательства, и абсолютно необходимо, чтобы правительство и парламент создавали для этого все условия. Крайне важным является наращивание иностранных инвестиций в разных формах: целевые кредиты международных организаций, МВФ, мирового и европейских банков; средства правительств, частных инвесторов или непосредственно банковские ссуды. Следует использовать эти средства для реализации наиболее эффективных программ. И не прежним способом – централизованно через Внешэкономбанк, а с привлечением коммерческих банков.

Для российского предпринимательства очень важное значение также имеет существование развитой биржевой системы. И Россия сделала уже существенные шаги в этом направлении.

Возникли крупные биржевые структуры - Московская товарная биржа, Международная универсальная биржа вторичных ресурсов, Всероссийская биржа недвижимости, и другие. Сформировались региональные, областные, городские, районные биржевые комплексы. К началу 1992 года Россия оказалась по количеству бирж, приходящихся надушу населения первой в мире. В одной Москве их было около двадцати.

Это явилось решающим шагом при переходе России к рыночной экономике. Развитие бирж в нашей стране решило многие проблемы предпринимателей. С помощью бирж было значительно ускорено время совершения сделки. Это привело к значительному увеличению числа коммерческих организаций. Организации и предприятия, которые работали на рынке до образования бирж, с помощью их вышли на более высокий уровень работы и, в конце концов, стали крупнейшими в России. Кроме этого появились брокерские конторы, которые принимали заказы от производителей или потребителей на куплю-продажу товара.

Отличительной чертой крупных российских бирж всегда была их универсальность. Количество бирж, аукционный принцип торговли, биржевой бартер, продажа единичных или мелкосерийных партий товаров и услуг - основные черты, присущие только биржевой системе России, связанные с необычной экономической ситуацией в стране, сложившейся сегодня. Тем не менее, к настоящему времени специализация по некоторым направлениям проводится или объявлена на следующих биржах: МТБ - нефть, нефтепродукты, зерно; РТСБ - металлы; Тюменская и сургутская ТФБ - нефть и нефтепродукты; Росагробиржа, Всесоюзная биржа АПК – сельхозпродукция. В биржевую торговлю постепенно вовлекаются также некоторые полуфабрикаты и готовые изделия: пиломатериалы, пряжа, продукты животноводства и другие товары. Значительную часть биржевых товаров составляют драгоценные и цветные металлы, а также энергоносители.

Для наиболее успешного функционирования Российских товарных бирж необходимо создание локальной биржевой компьютерной сети. Это гораздо упростит процедуру поиска и размещения товара на бирже, позволит брокеру работать с несколькими биржами одновременно. Использование компьютерной сети, видео котировок и других новейших технических средств позволяет заключать сделки почти мгновенно. Некоторые Российские биржи уже работают по системе компьютерных торгов. Но эта система не получила широкого развития по причине недостаточного развития и дороговизне компьютерных сетей в России.

Кроме товарных бирж в России созданы также и фондовые биржи. Однако, стоит заметить, что российский фондовый рынок крайне нестабилен, как из-за нестабильной политической ситуации, так и из-за общих проблемм российской экономики. Торговля корпоративными акциями вообще очень чувствительно реагирует на изменения в политической жизни. Примеров этому масса, как в мировом опыте, так и в короткой истории современного российского фондового рынка. Отечественный рынок поставляет примеры даже более головокружительных взлетов и падений, нежели фондовые биржи Нью-Йорка, Лондона или Токио.

На российском фондовом рынке случались ситуации, когда купив акции весной, их можно было продать летом и получить четыре рубля на каждый вложенный рубль. О таком уровне прибылей инвесторы, действующие на западных рынках, даже и не мечтают. Но, с другой стороны, им и не снились убытки, которые можно понести на нашем рынке в случае его падения.

Важной особенностью является то, что на фондовом рынке ситуацией руководят рискованные деньги иностранных инвесторов. Крупные западные фонды выделяют из своих активов небольшую часть (обычно – несколько процентов или даже доли процента) для операций типа либо пан, либо пропал. Эти средства направляются на развивающиеся рынки и не в последнюю очередь в Россию. Такие фонды не начинают автоматически продавать акции в моменты потрясений в российской политической жизни. Они в силу своей мощи могут рискнуть и оставить ценные бумаги до лучших времен, переждав временный спад. От спада же на фондовом рынке страдают не они, и не брокеры, которые, по сути, являются посредниками между продавцом и покупателем акций, получая за свои услуги комиссионный процент. И главным образом даже не инвесторы, которые в момент обвала котировок продают акции по цене ниже той, по которой они их покупали. Самое неблагоприятное для экономики обстоятельство заключается в том, что с удешевлением акций у предприятий и предпринимателей сокращаются возможности для привлечения инвестиций в производство, ведь акции и были изначально придуманы для того, чтобы собрать деньги для осуществления того или иного проекта.

Колоссальный по своим масштабам и сложности процесс перехода к рыночной экономике включает, как известно, и такой элемент, как формирование соответствующей системы знаний у широких слоев населения, прежде всего у хозяйственных руководителей и специалистов. Давно уже назрела необходимость осмыслить сегодняшнее состояние системы подготовки и переподготовки кадров в области экономико-управленчиских дисциплин – того, что можно назвать «бизнес-образование». Вряд ли есть необходимость доказывать, что начавшие утверждаться у нас принципы рыночной экономики, предъявляют более высокие и во многом качественно иные, чем прежде, требования к активности, компетентности, деловитости, организованности и целеустремленности руководящих кадров управления. Известно, что адмнистративно-командная система определенным образом приспособила к своей сути и нуждам организационно-правовой и хозяйственный механизм, политику, идеологию, систему ценностей. Она подменяла реальное удовлетворение потребностей людей выполнением плана, зачастую любой ценой; гипертрофированно ориентировалась на увеличение объема выпускаемой продукции при явной недооценке, а то и игнорировании ее качества и экономического использования ресурсов; унификацией вытесняла разнообразие; бездумным подчинением – инициативу и свободу фактических производителей продукции; исполнительностью – творчество

Переход к рыночной экономике требует новой организации и иных принципов управления, а отсюда - новой формации занятых им руководящих кадров. Для того, чтобы они сложились лишь путем обучения заново, нужны годы. Между тем потребность в них неотложна уже сегодня. Это означает необходимость ориентации на переподготовку, повышение квалификации.

В России сложилась развернутая система повышения квалификации руководящих кадров. Однако недооценивалась общетеоретическая, хозяйственно правовая подготовка руководителей, слабо формировались умения и навыки реакции на современные запросы экономической практики. В переподготовке руководящих кадров практически отсутствовала состязательная мотивационная среда. Само получение диплома о повышении квалификации отнюдь не гарантировало такого, казалось бы, естественного результата, как продвижение о службе. Немаловажную роль играло то, что институты и центры системы повышения квалификации руководящих кадров не обладали необходимой экономической и хозяйственной самостоятельностью, а их отношения с обслуживающими предприятиями и организациями не строились на принципах обратной связи с использованием инструментов рынка.

Исходя из особенностей российского образовательного рынка, можно сформулировать некоторый алгоритм успеха школы бизнеса. В данной связи были выведены следующие моменты: 1) Сочетание преемственности и нововведений. Здесь исключительно важно в самом начале становления школы выработать концепцию ее деятельности, позволяющую занять собственное, вполне определенное место. Немалое значение при этом имеет стабильность состава. Все это, однако, ни в коей мере не должно препятствовать новациям, быстрому реагированию на изменение внешней социально-экономической среды, поиску новых форм учебной деятельности. 2) Отбор слушателей – важнейший принцип работы школы бизнеса. 3) Отбор преподавателей. Ставка делается на создание относительно стабильного преподавательского «ядра», способного быстро адаптироваться к смене учебных курсов и программ. 4) Успех школ бизнеса – в тесном контакте с самим бизнесом. Каждая школа бизнеса – это самобытный организм, в котором нужно сформировать свои культуру, традиции, систему контактов с фирмами и корпорациями. В частности, практические занятия должны подводить к стажированию в ведущих государственных и частных организациях. Данный момент очень значим в наших российских условиях. Необходимо строить дело так, чтобы любая учебная программа, превышающая 400-500 учебных часов, включала и стажировку слушателей. Наивно полагать, что без нее реально научить, скажем, банковскому делу, финансовому менеджменту, брокерским операциям. 5) Обучать менеджменту, предпринимательству могут только те, кто не только в теории, но и на практике знает эти предметы. Российские менеджеры не могут быть подготовлены на Западе, они должны учиться в России. Вряд ли с этим можно обоснованно спорить, и ,думается, опыт многих российских школ бизнеса показал справедливость этого мнения.

Современное производство, основанное на передовых информационных технологиях, характеризующееся высокой нукоемкостью и ориентацией на тесную взаимосвязь всех стадий жизненного цикла выпускаемой продукции от ее конструирования и инжинерно-технической подготовки до реализации, предъявляет новые требования к культуре, стилю и философии предпринимательской деятельности. Именно от этих фундаментальных факторов во многом зависит конкурентоспособность предприятий, само их выживание.

Представляется достаточно очевидным, что и при современном формировании отечественного предпринимательского корпуса необходимо обеспечивать высокие требования к деловой этике и предпринимательской культуре. Более того, значение таких требований в наших условиях еще больше, поскольку речь идет лишь о переходе к рынку, причем в условиях, осложненных распространенностью теневой экономики, высокой коррумпированностью бюрократического аппарата и отсутствием инфраструктуры, позволяющей эффективно бороться с подобными негативными явлениями. Недооценка роли предпринимательской культуры и требований деловой этики может привести (и приводит) к дискредитации самой идеи свободного предпринимательства и рынка в целом в глазах населения.

Современный рынок трудно представить в отрыве от международных хозяйственных связей, он все более становится открытым. Первейшее и элементарное требование в данном контексте – знание иностранных языков, особенно английского, который фактически стал языком международного общения. И в этой области наши потребности не меньше, а даже больше, чем во многих зарубежных странах. Объясняется это и низкой эффективность. Изучения иностранных языков в школах, и тем, что знания их в течение длительного времени оставались невостребованными ввиду жестких ограничений на связи с иностранцами. Эти упущения уже сегодня мешают успешной работе руководителей и специалистов.

Еще одна важная сторона рассматриваемого круга проблем – освоение новых информационных технологий. Исследователи в развитых странах мира показали, что сейчас даже малый и средний бизнес широко используют в предпринимательской деятельности современную вычислительную и информационную технику. Персональный компьютер стал непременной принадлежностью оснащения труда предпринимателя и менеджера. В самое последние время и у нас в этом отношении отмечаются положительные сдвиги. Тем не менее «технологии», основанные на счетах с костяшками и на расчетах «столбиком» на бумажке, еще не вытеснены ни в подведении итогов работы, ни в ее моделировании не будущее. Осознающая свою ответственность система подготовки и повышения квалификации руководящих кадров должна и в этом отношении внести кардинальный вклад в достижение современных рубежей.

Зарубежные исследователи профессиональной мобильности кадров показали, что только 17% руководителей меняет место работы, в то время как у людей средней квалификации эта доля составляет 42, а у вспомогательных, малоквалифицированных работников – 60%. Длительность стажа работы на одном и том же месте наиболее высока среди руководителей финансово-кредитных служб и в государственном аппарате и всего меньше – в сфере торговли и частных услуг. Фактором, сдерживающим мобильность, особенно горизонтальную, в том числе среди управленческих работников, в нашей стране является, как известно, отсутствие рынка жилья.

# Для предпринимательского успеха весьма важную роль, а иногда и основную роль играет необходимая в данный момент коммерческая информация. В коммерции, предпринимательстве информация – это совокупность сведений, дающих возможность деловому человеку ориентироваться в сфере его собственного производства. Что производить, как производить с какими качественными характеристиками и потребительскими свойствами, где и как реализовать товар, где имеется особая (по сравнению с другими рынками) потребность в таком товаре, как (да и вообще – следует ли) рекламировать товар – по всем этим проблемам (как и по другим; оставшимся за рамками данного перечисления) предприниматель принимает решения, только исходя из имеющейся в его распоряжении информации.

В силу такого положения на определенном этапе становления предпринимательства самостоятельное развитие получает информационное предпринимательство как профессиональный вид деятельности. Информационное предпринимательство включает в себя несколько направлений, которые могут развиваться на самостоятельной основе. Среди этих направлений выделяются: учебная, консультационная (сервисная), документационная и издательская, маркетинговая, рекламная, юридическая деятельность.

Торгово-промышленные палаты (далее ТПП) выполняют важную и законодательно закрепленную роль в структуре институтов регулирования и стимулирования интенсивно формирующихся в России предпринимательских отношений.

О потенциале рассматриваемых общественных институтов свидетельствуют следующие данные. Сегодня в стране действует 131 ТПП, в том числе 79 палат субъектов Федерации и 52 – административно-территориальных образований (городские, межрайонные). Только, например, в 1997году образованно 11 новых палат.

Система ТПП РФ охватывает 63 объединения (это союзы и ассоциации) предпринимателей-членов территориальных палат. Сюда же входят 18 акционерных обществ, внешнеэкономических объединений и предприятий, созданных при участии ТПП РФ и оказывающих специализированные услуги предпринимателям (фирмам) независимо от их месторасположения, а также около 250 предприятий и фирм, образованных при участии ТПП и формирующих инфраструктуру обслуживания предпринимательства на региональном уровне.

Важное звено системы – арбитражные суды, действующие при ТПП РФ.

Особым звеном системы, также являются восемь смешанных торгово-промышленных палат, образованных совместно с предпринимателями других стран. Развитию деловых контактов международного характера призваны способствовать 16 заграничных представительств ТПП РФ.

Среди непосредственных структурных подразделений торгово-промышленной палаты РФ, отражающих функциональную направленность ее деятельности, - комиссии по содействию внешнеэкономической деятельности, вопросам инвестиционного сотрудничества и устойчивому развитию, а также комитеты по: фермерству и другим видам предпринимательства в аграрной сфере; правовой экспертизе и совершенствованию законодательства; информатике и телекоммуникациям; рекламной деятельности; выстовочно-ярмарочной работе; вопросам социальной политики; банковской деятельности и фондовому рынку; взаимодействию со средствами массовой информации; развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса; экологии и охране окружающей среды; страховому делу; торговле; промышленной политике и конверсии; предпринимательству в сфере туризма; качеству продукции; предпринимательству в сфере игр и лотерей; содействию профессиональному образованию; по инновационной деятельности.

Ныне ТПП РФ объединяют уже около 12 тыс. членов: предприятий, предпринимателей и их объединений, различных организационно-правовых форм и направлений бизнеса. Состав членов палат отражает качественные изменения, которые произошли за последние годы в отношениях собственности: в нем сократилась доля государственных и муниципальных предприятий. А основу членской базы составляют малые предприятия (более 80% - предприятия с численностью работающих до 100 человек.).

В территориальных палатах сегодня занято около трех с половиной тысяч специалистов высокой квалификации. Этот кадровый потенциал позволяет квалифицированно решать самые различные проблемы развития предпринимательской деятельности, надежно отстаивать интересы предпринимателей, прежде всего членов палат всех уровней.

На данный момент существуют три основополагающие приоритетные направления развития системы палат: 1) наращивание объема предоставляемых предпринимательскому сектору услуг, расширение сектора последних и повышение их качества; 2) углубление сотрудничества палат с органами государственной власти и управления; 3) совершенствование организационно-правовых основ деятельности палат, особенно на региональном уровне.

В экономической области предполагается, прежде всего, добиваться предоставления предпринимателям, открывающим новое дело, льготных кредитов. Крайне желательно также гарантировать предпринимателям возможность участия в конкурсах инвестиционных и других проектов для получения доступа к иностранным кредитам, предоставляемым по межгосударственным соглашениям или международным экономическим организациям. Признано также целесообразным введение льготного налогообложения реинвестируемой прибыли частных предприятий. Особые меры предусмотрены применительно к Фонду поддержки предпринимательства (ФПП), финансируемому как за счет иностранной помощи, так и с привлечением бюджетных доходов от приватизации.

Важно, далее, ограничить возможности вмешательства государственных органов в деятельность коммерческих структур, зафиксировав в хозяйственном законодательстве четкий перечень обстоятельств, в которых такое вмешательство возможно, определив соответствующие правооснования. Кроме того, целесообразно рассмотреть вопрос о введении правовой нормы, предусматривающий компенсацию ущерба (включая упущенную выгоду), нанесенного коммерческим структурам в результате неправомерного вмешательства в их деятельность.

В административном плане предстоит принять меры по максимальному упрощению процедуры регистрации новых коммерческих предприятий с переходом к регистрации путем получения удостоверения в местных налоговых службах. ТПП РФ намерена содействовать созданию массовой сети учебно-консультационных фирм, осуществляющих подготовку населения к началу предпринимательской деятельности (используя, в частности иностранную техническую помощь для организации переподготовки преподавательского состава таких фирм), а также развертыванию региональных сетей организаций по поддержке предпринимателей, работающих по заказам, в том числе на принципах франчайзинга.

Таким образом, реализация развернутой (и лишь контурно охарактеризованной выше) программы действий ТПП РФ должна положительно сказаться на самоорганизации предпринимательства, являющейся непременным условием возрождения российской экономики.

Заключение

Переходный период к рынку, как известно, пережили большинство стран мира. Россия также находиться в состоянии перехода к рынку. Переходный период – это не статистика, а динамика, процесс. Переходный период к рынку, как процесс, будет продолжаться долгие годы. Он может осуществляться в несколько этапов. Наиболее ответственным, трудоемким и капиталоемким этапом переходного периода является формирование и развитие современной рыночной инфраструктуры. Ключевым в решении этой проблемы стал вопрос о том, кому же быть главным действующим лицом создающегося рынка: республикам и регионам, ведомствам или предприятиям. На этот принципиальный вопрос дан однозначный ответ – хозяевами создавшегося экономического пространства должны стать сами производители продукции: предприятия и предприниматели. И действительно, развитие предприятий и предпринимательства имеет решающее значение для экономического роста России, для выхода России из состояния глубочайшего экономического кризиса. К сожалению, на сегодняшний момент предприниматели постоянно сталкиваются с самыми разнообразными проблемами и трудностями в своей деятельности. Зачастую это объясняется несовершенством и неразвитостью инфраструктуры предпринимательства, однако, нельзя отрицать и многочисленные положительные тенденции, наблюдаемые в российской экономике, и, на мой взгляд, у российского предпринимательства при условии продолжения экономических реформ есть все предпосылки для дальнейшего развития.

**Список используемой литературы:**

1. А. В. Бусыгин. Предпринимательство основной курс. Москва. Интерпракс 1994г.
2. Шумпетр Й. Теория экономического развития. М., 1982г.
3. Ахмадуев А. Предпринимательство в регионе: условия развития и государственного регулирования // Экономист. 1994г. №7.
4. С. Егоров. О первоочередных задачах развития банковской системы.// Российский экономический журнал. 1993г. №7.
5. С. Егоров. Банки и российское предпринимательство. // Экономические науки. 1991. №11.
6. В. Борисовский. Новые аспекты проблемы повышения квалификации руководящих кадров. // Российский экономический журнал. 1992г. №12.
7. А. Зобов. Российские менеджеры должны учиться в России. // Российский экономический журнал. 1992г. №12.
8. С. О. Голубев. Торгово-промышленные палаты в системе поддержки отечественного предпринимательства. // Российский экономический журнал. 1998г.
9. А. Айказян. Малое промышленное предпринимательство: о реальных инвесторах и выборе (поиске) инвестиционных проектов. // Российский экономический журнал. 1998г
10. Ф. М. Русинов. А. А. Апишев. Возрождение предпринимательства в России. Майкоп: Адыгейское книжное издательство. 1992г.
11. Иващенко А.А. Товарная биржа. "Международные отношения" 1994
12. Поплавский В.Д. "Биржа - атрибут рыночной экономики" "Деньги и кредит", 1991г. №2.
13. О. Ю. Мамедов. Современная экономика. Ростов-на-Дону. Феникс. 1998г.