# Предпринимательство в рыночной экономике

Санкт-Петербургский Государственный  Университет

Экономический факультет

Кафедра экономической теории и экономической политики

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по курсу ''Экономическая теория''

на тему ''Предпринимательство в рыночной экономике

 на примере России''

Преподаватель:

Новиков

Андрей Владимирович

Студентки

1 курса

ЭИР

вечернего отделения:

Бочтаревой

Екатерины Владимировны

Санкт-Петербург

2001г.

**Содержание:**

1.     Введение

&1. Сущность и функции предпринимательства                        3 - 7

&2  Экономическая характеристика предпринимательства       7 - 9

2.    Предпринимательство на этапе перехода от административно-командной экономики к рыночной экономике                            10 - 26

3.    Инвестиции, как основной способ адаптации предпринимательства в рыночной экономике                                                                     27 - 36

4.    Заключение                                                                                 37 - 38

5.    Литература                                                                                         39

**1.  Введение**

**&1.Сущность и функции предпринимательства**

Предпринимательство — неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого — свободная конкуренция. Хотя история предпринимательства уходит в глубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма, который избрал свобод­ное предпринимательство в качестве основы и источника сво­его процветания.

В докапиталистическую эпоху место предпринимателя в обществе и отношение к нему сограждан были неоднознач­ными. В античные времена и в эпоху господства христианской церковной идеологии деятельность торговца, купца и любого делового человека рассматривалась как недостойная, мерзкая и греховная. Аристотель считал более достойным образ жизни философа, нежели деятельность торговца, которому недостает внутреннего покоя. Ф. Аквинский утверждал, что профессия купца несет в себе печать морально-этической неполноценности. А в известном в XII в. учебнике канонического права "Gratians" говорилось:

"Купец лишь в малой степени угоден Богу или вовсе противен Ему" (1).

Негативное отношение к предпринимателю усугубили также писания Ветхого Завета и учение Иисуса Христа о богатстве. Однако при оценке их надо иметь в виду, что под богатством в Библии понималось бесплод­ное расточительство. Такой взгляд не соответствует современному пони­манию богатства как результата творческого вклада в рост благосостоя­ния на базе предпринимательской инициативы. Обогащение одних за счет нищеты других, осужденное в Священном Писании, встречается сегодня не столько в странах развитых рыночных экономик, сколько в некоторых развивающихся странах, а отчасти и в России. Этому есть несколько объяснений.

Враждебное отношение многих средневековых философов и бого­словов к предпринимательству было обусловлено тем, что в тот период господствующей формой производства все еще оставалось натуральное хозяйство и предпринимательским функциям пока еще отводилась малоза­метная роль. Кроме того, спокойная жизнь и деятельность старательного земледельца считалась идеалом человеческого существования, в то время как предприниматель, будучи в постоянном поиске, ломая устоявшиеся привычки, был прямой противоположностью крестьянскому консерватиз­му. Характерно, что даже основатели классической политической эконо­мии не видели особого смысла в предпринимателе, так как, по их мнению, экономический процесс осуществляется сам по себе, на основе принципа "невидимой руки". По их схеме предприниматель может выступать в каче­стве либо *собственника* (А. Смит), либо *инвестора* (Д. Рикардо). Иных функций за предпринимателем они не признавали.

Взгляды классиков явились одним из отправных пунктов марксистской концепции предпринимательства. К. Маркс видел в предпринимателе лишь *капиталиста,* который вкладывает свой капитал в собственное предприятие и на разнице между стоимостью созданной наемными работниками продукции и суммой выплаченной им заработной платы имеет прибыль, Это, по мнению К. Маркса, свидетельство *эксплуататорской сущности* предпринимательства, его социального паразитизма, и поэтому оно должно быть ликвидировано наряду с другими устоями капиталистической систе­мы хозяйства.

Лишь много позже, на рубеже XIX и XX вв., экономисты признали решающее значение предпринимательства для экономического прогресса. А. Маршалл добавил к трем классическим факторам производства — *тру­ду, земле, капиталу —* четвертый — *организацию,* а И. Шумпетер в книге "Теория экономического развития" (1912 г.) дал этому фактору современ­ное его название — *предпринимательство.*

Красочную характеристику предпринимательства можно встретить в работах немецкого экономиста В. Зомбарта. Предприниматель, по Зомбарту, — это *завоеватель* (готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость), *организатор* (умение соединять многих лю­дей для совместной работы) и *торговец* (умение убеждать людей купить свои товары, пробуждать их интерес, завоевывать доверие). Описывая цели предпринимателя, Зомбарт главной среди них выделяет стремление к про­цветанию и росту своего дела, а подчиненной — рост прибыли, поскольку без него невозможно процветание.

Однако наибольший вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес именно И. Шумпетер. Он назы­вал предпринимателем того организатора производства, который прокла­дывает новые пути, осуществляет новые комбинации: "Быть предпринима­телем — значит, делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие". К функциям предпринимателя И. Шумпетер относит:

1) создание нового, еще не знакомого потребителю материального блага или прежнего блага, но с новыми качествами;

2) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промыш­ленности способа производства;

3) завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;

4) использование нового вида сырья или полуфабрикатов;

5) введение новой организации дела, например, монопольного положения или, наоборот, преодоление монополии (3).

Борясь с рутиной, осуществляя нововведения и обеспечивая экономи­ческий рост, предприниматель становится, по словам И. Шумпетера, "сози­дающим разрушителем". Разработанная И. Шумпетером идея *творческого предпринимателя* является самым известным и точным определением сути предпринимательства.

       Данная характеристика, конечно, не является исчерпывающей. Впо­следствии Г. Брифс сформулировал еще одну важную функцию предпри­нимателя — слежения за ценами и издержками, а также за пропорциональ­ным их соотношением. Р. Коуз также выделял этот аспект деятельности предпринимателя. В статье "Природа фирмы" он подчеркивал, что предприниматель — это лицо, которое в конкурентной системе направляет производство, выполняя роль механизма цен (2).

Таким образом, в современной научной литературе утвердился одно­значный взгляд на предпринимательство как на важнейший хозяйственный ресурс, приводящий в движение остальные факторы производства и обес­печивающий свой вклад в успех экономического развития. Для более полного представления о предпринимательстве как факторе производства остановимся еще на одном аспекте данной проблемы — экономическом содержании предпринимательской деятельности.

**& 2. Экономическая характеристика предпринимательства.**

С экономической точки зрения предпринимательство может быть рассмот­рено как экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономиче­ского мышления.

Для характеристики предпринимательства как экономической кате­гории центральной проблемой является установление его *субъектов* и *объектов.* Субъектами предпринимательства могут быть прежде всего частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также более крупного производств). Деятельность таких предпринимателей осуществ­ляется на основе как собственного труда, так и наемного. Предпринима­тельская деятельность может осуществляться также группой лиц, связан­ных между собой договорными отношениями и экономическим интере­сом. Субъектами коллективного предпринимательства выступают АО, арендные коллективы, кооперативы и т. д. В отдельных случаях к субъек­там предпринимательства относят и государство в лице его соответствую­щих органов. Таким образом, в рыночной экономике существуют три формы предпринимательской деятельности: *государственная, коллек­тивная, частная,* каждая из которых находит свои ниши в хозяйственной системе.

Объект предпринимательства — наиболее эффективная комбина­ция факторов производства для максимизации дохода. Всевозможные новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению Й. Шумпетера, — главное дело предпринимателя, отличающее его от обычного хозяйственника. Предприниматели комбинируют ресурсы для изготов­ления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара ; освоения нового рынка сбыта и нового источника сырья; реорганизации в отросли с целью создания своей монополии или подрыва чужой (3).

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства первым и главным условием является *самостоятельность* и *независимость* хозяй­ствующих субъектов, наличие у них определенной совокупности свобод и прав по выбору вида предпринимательской деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т. д. Самостоятельность предпринимателя следует понимать в том смысле, что над ним нет руководящего органа, указывающего, что производить, сколько тратить, кому и по какой цене продавать и т. д. Но предприниматель все время находится в зависимости от рынка, динамики спроса и предложения, уровня цен, т. е. от сложившейся системы товарно-денежных отношений.

Второе условие предпринимательства — *ответственность за прини­маемые решения,* их последствия и связанный с этим риск. Риск всегда связан *с* неопределенностью, непредсказуемостью. Даже самый тщатель­ный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

Третье условие предпринимательства — *ориентация на достижение коммерческого успеха,* стремление к увеличению прибыли. Но такая уста­новка не является самодовлеющей в современном бизнесе. Деятельность многих предпринимательских структур выходит за рамки чисто эконо­мических задач, они принимают участие в решении социальных проблем общества, жертвуют свои средства на развитие культуры, образования, здравоохранения, охрану окружающей среды и т. д.

Предпринимательство как особый тип экономического мышления характеризуется совокупностью оригинальных взглядов и подходов к при­нятию решений, которые реализуются в практической деятельности. Цен­тральную роль здесь играет личность предпринимателя. Предприниматель­ство — это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. "Быть предпри­нимателем — значит делать не то, что делают другие", — считал И. Шумпетер. "Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, посто­янно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти но­вое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодоле­вать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов — самому эти процессы определять" (3).

Предпринимателем движут воля к победе, желание борьбы, особый, творческий характер его труда.

Что касается интеллекта предпринимателя то он, по мнению И. Шумпетера, сильно ограничен и избирателен: направлен на весьма узкий круг явлений, которые предприниматель изучает досконально. Ограниченность кругозора не позволяет предпринимателю сравнивать много различных вариантов достижения своей цели и предаваться долгим колебаниям(4).

**2. Предпринимательство на этапе перехода от административно-командной экономики к рыночной экономике.**

ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ причин кризиса советской экономики, наряду с исчерпанием экстенсивных резе­рвов ее роста и гипертрофией военно-промышленного комплекса, является деформация главной производи­тельной силы - трудящихся - в силу отчуждения их от собственности и экономической ответственности, влас­ти и информации. Для административно-командной системы характерны централизация основной части прибавочного продукта, минимизация личных доходов основной массы граждан, жесткая регламентация эко­номического поведения, централизованное планирова­ние номенклатуры, объема производства и иен, оплата по затратам, а не результатам труда. За пределами экстремальных периодов, связанных с войной и стихий­ными бедствиями, такая система отучает работников от инициативы и готовности к риску, самостоятельной подготовки и принятия хозяйственных решений, летально­го сопоставления их вариантов, прогнозирования пос­ледствий своих действий.

Главная особенность рыночной экономики состоит не в использовании товарно-денежных отношений (оно имело место в рамках прежней системы), не в отказе от планирования (маркетинг изменяет лишь характер его субъектов, объект и методы), не в отходе от обществен­ного производства (его наиболее действенной формой является информатизация, а не огосударствление иму­щества), а в изменении форм связи производства и потребления, перехода от вертикальных, управляемых центральными к горизонтальным, непосредственным свя­зям производителей и потребителей с участием пред­ставляющих их интересы посредников, ассоциаций собственников, предпринимателей, наемных работни­ков, потребителей, защитников природы, национальной культуры и т.д.

Главная трудность перехода к рыночной экономике связана с перестройкой экономического мышления в поведении людей, развитием их экономической свободы, инициативы, ответственности на основе предпринима­тельства.

Предпринимательство - *деятельность самостоя­тельных хозяйственных субъектов (физических или юридических л и и), принимающих на себя финансовый риск по использованию имущества, разработке, про­изводству и реализации товаров, выполнению работ, оказанию услуг в целях извлечения прибыли, зареги­стрированных в установленном порядке.*

В этом определении выделяются субъекты предпри­нимательской деятельности (собственник или титульный владелец имущества, получивший его в хозяйственное ведение, доверительное (траст), или оперативное управ­ление); его объект (инвестиции, исследования и разра­ботка нововведений, производство, реализация товаров, коммерческие, информационные и другие услуги);цель (прибыль); и принципы организационной деятель­ности (наличие обособленного имущества, материаль­ная ответственность, регистрация в органах власти).

Законодательные основы предпринимательской дея­тельности установил Гражданский кодекс Российской Федерации, Его вторая часть, вступившая в силу 1марта 1996 г., устанавливает механизм зашиты экономических прав предпринимателей, формы договоров, нормы ответственности партнеров по ним (обязательное пра­во), правила сдачи в аренду и доверительное управление любым имуществом (без последующего перехода в собственность), гарантии возврата банковских вкладов путем их обязательного страхования и т.д.

Аналогичные правовые акты на основе модельного кодекса, одобренного Межпарламентской ассамблеей СНГ, принимаются в других странах ближнего зарубежья. Можно считать, что на этом завершается первона­чальный этап развития предпринимательства в совре­менной России (1987-1995 гг.) и начинается его цивили­зованный период.

За несколько лет Россия прошла путь, на который •странам Запада потребовались многие десятилетия. Что же произошло на первоначальном этапе?

Во-первых, на порядок (со 100-150 тысяч до 1 млн. 200 тысяч) выросло количество самостоятельных хозяйствен­ных субъектов за счет приватизации и разукрупнения предприятий и объединений, создания новых частных фирм.

Россия отличается от других государств Европы и Китая меньшим удельным весом и личным составом предпринимателей. Т.И. Заславская (5) выделяет в социальной структуре общества собственно предприни­мателей, которые профессионально заняты извлечени­ем прибыли, самостоятельно распоряжаются своим капиталом и принимают экономические решения на свой риск и пол имущественную ответственность (их доля в составе экономически активного населения России к середине 90-х годов составила 1,1%); «самозанятых», не использующих наемный труд фермеров, ремесленников, торговцев и т.п. (их 1,1%); менеджеров-бизнесменов и совладельцев фирм (их 1,4%); предпринимателей, сочетающих личный бизнес и работу по найму -полупредпринимателей (их 5,2%); менеджеров, не имеющих доли в капитале фирмы (их 2,0%); наемных работников - их 88,6%. Таким образом в России бизнес-слой составляет всего 10,8%, причем преимущественно в неразвитых формах.

На Украине, в Белоруссии, в республиках централь­ной Азии он еще меньше.

В Венгрии и Чехии бизнесом и менеджерством занято, причем в большей мере профессионально, 17-19%, а в ряде стран Европы, северной Америки, юго-восточной Азии более 1/4 работающих.

Во-вторых, завершается период первоначального накопления. На банковских счетах (в основном зарубеж­ных) и в личном обороте граждан России в 1996 г, насчитывается около 30 млрд. долларов и 70 триллионов рублей, что, при создании благоприятного инвестицион­ного климата и поддержке государства, достаточно для реализации крупных проектов.

В-третьих, изменился состав и сфера деятельности предпринимателей. На первом этапе (до либерализации иен в 1992 г.) они извлекали выгоды в основном за счет приобретения ресурсов по твердым государственным ценам и их перепродажи (в основном за рубежом) по высоким рыночным ценам.

Представителями такого биржевого капитала можно считать А. Тарасова, К. Борового и других. На втором этапе (1992 - 1995 гг.) на первое место вышел финан­совый капитал, извлекавший громадные (сотни и даже тысячи процентов в год) прибыли от спекуляций с валютой, ценными бумагами, краткосрочными кредита­ми, а также на разнице цен внутреннего и мирового рынка.

В 1995 - 1996 гг. снижение темпов инфляции, стабилизация курса рубля, сближение внутренних и мировых иен, рост насыщенности рынка положили коней процветанию таких фирм, как ''Олби'', «Хопер», «Русский дом селенга», не говоря уже о «пирамидах» типа АО «МММ».

За неполный десяток лет на смену выхолит уже третье поколение предпринимателей - «новейшие русские», имеющие специальное, часто зарубежное образование в области бизнеса и рассчитывающие не на сверхрис­кованные спекулятивные операции, а на устойчивую рыночную нишу.

В-четвертых, Россия интегрировалась в мировой рынок, правда, главным образом в качестве экспортера энергоресурсов, металлов, химикатов, леса, рыбы и импортера потребительских товаров. Постепенно исче­зает различие выгодности операций на внутреннем и внешнем рынке. Все это позволяет сделать вывод о том, что возрождение предпринимательства в России уже состоялось. Однако перечень нерешенных проблем еще очень велик.

Не получает должного развития предпринимательст­во в сфере высоких технологий - наиболее важной для будущего России, а также государственное и неком­мерческое предпринимательство. Ошибки в ходе прива­тизации привели к постоянным переделам имущества в пользу неэффективных и криминальных собственников. До 40% фирм находятся пол контролем организованной преступности. Прибыль бизнеса и сбережения вкладыва­ются в валюту, зарубежную недвижимость, непроизводи­тельное потребление, а не инвестируются в производст­во.

Из-за отсутствия государственной поддержки отече­ственные предприниматели не в силах конкурировать с импортом и теряют рынок России в СНГ.

Экономическая интеграция стран Евразии идет с большим трудом, преобладает односторонняя западная ориентация российского бизнеса.

По значимости, суля по данным экспертных опросов, проводившихся с нашим участием в 1994-1995 гг. в ряде регионов, пути развития предпринимательства могут быть расположены в следующем порядке:

1. создание стабильного и детального хозяйственно­го законодательства на основе принятого Гражданского кодекса, принятие законов прямого действия, не нужда­ющихся в постоянных уточнениях, подзаконных инструкци­ях и т.п. До 1996 г. принято не более 1/5 от общего числа законов для нормального функционирования рыночной экономики;

2. создание механизмов исполнения законов, позво­ляющих предпринимателям обходиться без услуг мафии при регистрации фирм, разрешение хозяйственных споров, возврате долгов и т.п.; защита жизни и имущества от преступных посягательств; преодоление массовой коррупции чиновников на всех уровнях;

3. введение нового налогового кодекса, направлен­ного на стимулирование эффективного предпринима­тельства, а не только на фискальные цели; дифферен­циация налогов в зависимости от источников и ис­пользования походов, а не на базе предпочтений органов власти;

4. развитие региональной рыночной инфраструкту­ры с предоставлением малому бизнесу в приоритетных областях информационных, маркетинговых, научно-тех­нических, образовательных услуг на льготной основе;

5. формирование устойчивых связей малого и крупного бизнеса на основе франчайзинга, системы дочерних фирм и субконтрактов в рамках финансово-промышленных групп, предпринимательских сетей и бизнес-ассоциаций; создания на этой основе среднего звена управления финансово-хозяйственными комплек­сами, сочетающего рыночные и планово-организацион­ные методы;

6. формирование национального стиля предприни­мательства на основе освоения современного менедж­мента, позволяющего развивать позитивные традиции и ограничивать действие негативных черт национального характера. Особое значение при этом имеет этика.

В современном мире сложились две школы менедж­мента - американская и японская. Они различаются структурой акционеров (преобладание физических или юридических лиц) преобладающими целями бизнеса (максимум текущей прибыли или расширение рыночной ниши в перспективе); механизмом сотрудничества (кон­курентным или коллективным) и принятия решений (еди­нолично или коллективно); соотношением критериев оценки работников, материальных и моральных стиму­лов, вложений в материальный и человеческий капитал;формами разделения труда и т.д.

На наш взгляд, японский стиль гораздо ближе к российским традициям.

Роль предпринимательства в развитии общества состоит прежде всего в развитии инициативы массы людей, которые не находятся на содержании государст­ва (общин, мафиозных групп и т.п.), в выборе сферы приложения своих сил и способностей.

Предпринимательство - форма выражения и разви­тия личности человека, его способностей и потребнос­тей, Социальные потребности людей определяют их стремление к экономической свободе, при которой выбор способа реализации трудового потенциала и форм деятельности ограничивается лишь их эффектив­ностью. По мере выхода из нищеты предприимчивость все теснее связывается с состязательностью, желанием привлечь к себе внимание, заслужить признание в обществе.

Свобода, состязательность и диалектически связан­ная с ними ответственность предполагают неравенство в положении работников, иерархию, основанную на различии способностей и, как следствие, результатов труда. Этот естественно - исторический процесс не мо­жет быть отменен никакой общественной формацией. Все попытки преобразования «человеческого материа­ла», создания «нового человека путем ограничения его экономической свободы и замены внутренней мотива­ции внешними, организуемыми государством, стимула­ми и гарантиями, приводили к деградации личности, превращению самодеятельных работников в безответст­венных люмпенов, ожидающих указаний и материальных благ от начальства. Для них характерна имитация труда, однообразие потребностей, неприятие тех, кто хочет и умеет работать, проявляя инициативу. Их активность проявляется не в производстве, а в распределении того, что создано другими. При этом равенство в потреблении все равно остается недостижимым, складывается новая иерархия, но уже не на базе состязания в труде и экономическом мышлении, а на основе власти привиле­гий, близости к начальству, центрам распределения.

Советская экономическая наука 30 - 70-х голов по сути дела игнорировала личностные факторы экономи­ческого поведения, что отражало общие технократи­ческие тенденции в политике и невнимание к той производительной силе, которую сами классики марк­сизма называли главной. Между тем, А.Смит, А.Маршалл, Дж. Кейнс, Й.Шумпетер, М.Вебер, Д.Гэлбрейт, многие философы и экономисты России начала XX века понимали, что без исследования хозяйственных спо­собностей, социально-психологических и этносоциальных основ экономического поведения, мотивации труда и потребления, восприятия различных форм собствен­ности и хозяйствования учение об экономических зако­нах и категориях не может служить руководством к практической деятельности,

К числу основных особенностей, определяющих необходимость собственной модели предприниматель­ства в России можно отнести уже накопленный опыт рыночного хозяйствования.

В России классический рынок стал формироваться лишь после освобождения крестьян - наиболее много­численного класса общества от крепостной зависимос­ти в 1861 году.

Уже в 1914-м началась мировая война и были введены административно-командные ограничения рынка. Даже с учетом НЭПа (1921-1926 гг.) население жило в условиях рынка, причем с большими перерывами немногим более полувека, а на Запале 300-400 лет.

В России не сложились традиции рационального, расчетливого экономического поведения.

По традициям большинства народов СНГ считается, что «не в деньгах счастье». Хотя «новые русские» не следуют этим традициям, все же богатый сосед вызывает преимущественно подозрительность и зависть, а не желание изучить и повторить его опыт, а то и превзойти, добиться большего. «От трудов праведных не наживешь палат каменных», «не обманешь - не продашь» - так оценивают купеческое богатство русские пословицы.

Рационализм, как этическая норма повеления, осно­ван на примате индивидуальности, объективной оценки полезности, личном выборе предпочтений, свободе их реализации, т.е., суверенитете личности. На этом осно­вана теория рациональных ожиданий, по которой можно прогнозировать повеление человека в конкретных ситуа­циях, исходя из его интересов.

В истории России личность рассматривалась, как член семьи, рола, клана, общины, артели, гражданин государства и т.п., и не получала своего правового определения. Социальный человек свободен лишь в рамках выбора, сделанного сообществом, к которому он принадлежит, его традиций и приоритетов.

Тот кто «высовывается», т.е., проявляет ненужную с точки зрения большинства инициативу в организации бизнеса или частной фирмы, сегодня рискует нарвать­ся на только на неприязнь, но и на прямое противодей­ствие,

Западный стиль предпринимательства, да и весь уклад жизни западноевропейиев, северо-американиев,а также японцев предполагает сопоставление затрат и результатов, личной выгоды и усилий по ее достижению, высокую пунктуальность («время - деньги») и бережли­вость. На этом базируется теория предельной полезнос­ти. Размытость внешних границ расселения народов России, богатство природных ресурсов, громадные массивы свободных земель уменьшали возможность и необходимость подобных расчетов. Им (россиянам) «была нужна одна победа, одна на всех, мы за ценой не постоим".

Скромный облик протестантских, а также старооб­рядческих храмов и их служителей, наглядно контрасти­руют с золотыми куполами, драгоценными окладами икон, пышными одеждами епископов, роскошными двор­цами прежних, да и нынешних восточных правителей, традиционными ансамблями мечетей.

На просторах Евразии никогда не была в особой почести точность и скорость. «Бог дал, бог взял» - так относились к потере имущества люди,

 Постоянные набеги завоевателей, засухи и стихий­ные бедствия не располагали к долгосрочному планиро­ванию своих действий, которые в крови у бизнесменов Запала. Ориентация на «авось», выраженная во многих пословицах («утро вечера мудренее», «работа не волк -в лес не убежит», «будет день - будет хлеб»), приводит к тому, что и сегодня, как блестяще сформулировал В.С.Черномырдин ; «Хотел как лучше, а получилось как всегда».

Национальный менталитет большинства народов СНГ не одобряет нормальные по протестантской этике возмездные отношения между людьми. Коран прямо запрещает ростовщичество, но считает обязательной помощь неимущим. В Евразии не приемлют «гамбург­ский счет», когда каждый в компании платит сам за себя. Здесь распространены традиции «Хошара» - коллектив­ной помощи соседу в постройке дома.

Символом доброго дела в России служит обитель Сергия Радонежского - бескорыстного аскета, призыва­ющего к единству, а в США - мемориал миллиардеров Рокфеллеров, подаренный ими Нью-Йорку.

«Инициатива наказуема» - считалось на Руси, а инициатива - движущая сила предпринимателя. Драма­тична судьба русских умельцев и талантов. Пример тому - Левша. Русских по достоинству оценивала не родина - Россия, а зарубежные страны. Не были счастливы и богаты талантливые люди на Руси.

Народы России никогда не отличались особой дисциплиной, законопослушностью, руководствуясь не буквой нормативного акта, а своим внутренним созна­нием, традициями, общественным мнением.

Понятие частной собственности никогда не имело здесь такого значения, как на Запале. Верховным собственником всего сущего признавался Бог, а не его бренные чала. При этом «русский народ по своей душевной структуре народ восточный. Россия - христи­анский Восток, который в течение двух столетий подвер­гался сильному влиянию Запада» (6). Так считали русские философы, так думал А.Блок и многие писа­тели.

Для России характерно отсутствие традиций частной собственности на землю, особая роль государства и военно-промышленного комплекса в экономической жизни, громадные региональные различия в социально- экономическом укладе, постоянное взаимодействие православной и мусульманской культур (7).

Переход России к рыночной экономике происходит в условиях трех «шоков», с которыми западные экономики столкнулись в 70-х и 80-х годах, и четвертого шока,уникального для России.

Первый из них называется «ценовым шоком», когда цены сырья (и особенно энергии) растут быстро и неожиданно. Западные страны столкнулись с этой проблемой, особенно ростом иены на нефть, - в 1973 году и в 1979-м. Вторым является «шок конкуренции», когда с отечественными предприятиями начинают се­рьезно и успешно конкурировать иностранные произво­дители так называемых «новоразвитых стран». Отечествен­ная продукция оказывается неконкурентоспособной из-за более высоких иен (но в то же время - равного или низкого качества) и т.д., а потому отечественные фирмы должны разработать или новые изделия, или найти более эффективный производственный процесс. Третьим шо­ком является «институциональный», когда проявляются новые правила и возможности для движения капитала или управления собственностью. Сначала появляется мо­мент возмущения, пока агенты не знают: играть по новым правилам, или бороться с ними.

Западные фирмы в свое время тоже должны были адаптироваться к новым условиям, как сегодня Россия, Однако названные три «шока» в России происходят одновременно и сильнее, чем на Запале, то есть, российские фирмы имеют гораздо меньше времени, чтобы адекватно отреагировать на эти «шоки». Кроме того, в России есть еще и четвертый шок - «шок знания», или, если можно так сказать, шок обыденного препсознания. На Западе директора фирм могли сравнительно быстро адаптироваться к новым условиям потому, что в процессе экономических трудностей основные правила экономики не изменились. Во-первых, уже существовали институциональные рычаги, а также имелись пути для формирования и реализации хода экономической адаптации (8). Во-вторых, руководители предприятий имели понятие о правилах рыночной игры и могли придумывать новые стратегии адаптации. А в России директора должны не только придумывать новые страте­гии адаптации, но и приспосабливаться к новой логике рыночной экономики. Поэтому, как мне кажется, самое главное изменение этого перехода - перемены в обыденном предсознании, в понимании стратегии, а также о том, как реагировать на эти перемены в новых условиях .

С точки зрения «экономической культуры" (см. в сносках (1)) совре­менная социально-экономическая трансформация характеризуется, как переход от одной логики к другой. Логика рыночной экономики - это логика контракта. Экономическая деятельность основана на индивидуаль­ном агенте (предприятии или человеке), у которого есть свободная воля и свобода выбора (см. в сносках (2)). Такая логика состоит из следующих четырех черт.

Автономии агентов. Все экономические агенты строго определяют действия и обязанности по письмен­ному контракту. Агенты, заключающие его, являются (в теории) свободными агентами. Контракт поддерживают и моральные чувства, и законы, и государственные структуры (или негосударственные объединения, как, скажем, мафия в Италии), а также доступность инфор­мации, достоверность ее.

 Доверие, которое играет немалую роль в действии рыночных механизмов. Без доверия может быть истрачено слишком много сил на контроль и наблюдение. Благодаря доверию уменьшают­ся экономические потери.Кроме того, доверие дает возможность подбирать партнеров для работы (на осно­ве деловой надежности), а не только по принципу выполнения ими прямых обязанностей. В западных эко­номиках принципом доверия руководствуются и государ­ственные структуры (контракт) и социальные институты (дружба, профессиональные отношения, этика и т.п.).

.

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

Сноски:

1.Под ''экономической культурой'' понимается экономические привычки, практика, обыденное пресознание и системы логики.

2.Таким образом, можно сказать, что рыночная экономика (как одна форма капитализма ) и демократия - ''родственники''

Экономика понимается, скорее всего, как поиск мак­симального блага (прибыль) для индивидуального агента. Хотя желание получить определенное влияние, иметь престиж или политические результаты, конечно же, играет роль в экономике, но оно так или иначе реализуются через накопление прибыли. Политическая и экономическая сферы остаются максимально разде­ленными

Может быть, самая важна черта рыночной логики - дисциплина и ответственность. Различные исследования показывают их важность: о них говорили Макс Вебер и принципы Протестантской этики, деятель­ность азиатских семейных фирм и неоклассические теории экономики. Дисциплина сильна, когда она уже считается естественной, когда человек думает только о своей работе и обязанностях, когда они являются для него смыслом существования.

В современной России, наряду с рыночной, одно­временно действует старая «советская»» логика. Это вполне естественно, поскольку подобное наследие остается после развала любой оригинальной системы (12). Если рыночная логика является логикой автономии, то советская - логикой контроля. А потому я предлагаю выделить еще четыре черты такой логики:

Контроль. В рыночной экономике деятельность основывается на контрактных началах, а в советской - на приказах и в контроле сверху.

Недоверие. В советской тоталитарной системе, без институтов гражданского общества, связи между незнакомыми людьми нередко носят характер недоверия. Если же отсутствуют институ­ты, защищающие интересы человека и контракта, нет нужной информации, недоверие становится еще силь­нее.

В советской системе экономика была тесно связана с политикой. Экономическая деятельность нередко оказывалась средством для политических целей (скажем, политическая конкуренция с Западом, идеоло­гия социализма и т.п.). Поэтому можно было и не ставить цель достижения рациональной экономической деятель­ности, ведь максимизация чисто экономических крите­риев не являлась главным ориентиром.

Контроль и власть являлись самыми важными чертами советской логики. Поэтому интриги, «теневое восстание» оказыва­лись центральными в экономическим поведении. «Тене­вая экономика», некачественная работа и т.п. свидетель­ствуют о таких чертах экономики советского типа.

Сейчас наблюдается движение из одной логики ко второй, хотя движение это пока медленное и далеко не полное. Закономерно встает новый вопрос: каков механизм этого движения? Мне кажется, здесь можно отметить несколько факторов:

Примеры других агентов (особенно иностранных). Фирмы узнают о роли и важности рекламы из действия конкурентов. Вид офисов и визиток, имидж, стратегия сбыта - все это становится понятным и доступным предпринимателям.

Организации и предприятия ис­пользуют элементы маркетинга. К примеру, банки требуют «бизнес-планы» от тех, кто хочет получить кредиты; государство требует непременного присутст­вия на предприятиях бухгалтеров (чтобы следить за расходами и отчислениями НДС). Жесткая экономичес­кая политика правительства прививает новое мышление о максимальном получении прибыли, а также эффек­тивной организации труда и его рационализации.

Новые эксперты. На предприятиях работают новые эксперты, которые достаточно хорошо понимают про­цесс планирования деятельности и прибыли, способы изучения рынка (маркетинга) и т.п. Такие «новые люди»» выполняют две функции: а) они способствуют более рациональной экономической деятельности, а она необходима для достижения максимизации прибыли; б) они способны внедрять новую «идеологию» рыночной экономики - дисциплину, профессионализм (знание и повеление) и новое обыденное предсознание. И еще одно наблюдение. Экономический переход - очень сложный процесс. Опасно думать, будто макро­экономические реформы помогут стране избавиться от кризиса. Нужно обращать больше внимания и на социальную, идейную сторону проводимых преобразо­ваний. Конечно, макроэкономические факторы - либе­рализация цен, свобода торговли, приватизация - будут способствовать росту доходов, но они гораздо слабее влияют на форму экономики, а именно она, а не ВВП, определяют управленческую способность структур влас­ти и политические последствия. Причем, западные орга­низации (скажем, МВФ), больше думают о макроэконо­мических процессах, чем о реформе социального сознания народа в России, переменах в социальных институтах (9).

**3. Инвестиции , как основной способ адаптации предпринимательства в рыночной экономике.**

ДЛЯ успешного развития предпринимательства в России важное значение приобретает реализация его инвестиционной функции, Предпринимательские струк­туры должны быть в состоянии обеспечить мобилизацию всех ресурсов, необходимых для осуществления своей деятельности, технического перевооружения и расши­рения производства. Они должны обеспечить рациональ­ное использование ресурсов, быстрое движение капи­тала, реинвестирование прибыли.

Оживление инвестиционной деятельности - это ос­новное условие выхода России из нынешнего кризиса и создания предпосылок аля устойчивого экономического роста. Между тем, в течение всего периода рыночных реформ, «инвестиционный климат» в стране оставался крайне неблагоприятным. Прежде всего происходило значительное уменьшение объема инвестиций и их доли в ВВП, Так, например, величина капиталовложений за счет всех источников финансирования по отношению К 1991 голу снизилась в 1992-м - на 40%; в 1993-м- на 12%; а в 1994-м - на 26%. В 1995-м инвестиции, по предвари­тельным данным, сократились примерно на 10-12% (10**).** Абсолютная эффективность инвестиций не только сни­зилась, но за время рыночных реформ оказалась отрицательной: вкладываемым ресурсам соответствова­ло паление объема производства товаров и услуг.

Свертывание инвестиционной деятельности, а также значительное сокращение участия государства в струк­турной и технологической перестройке народного хозяйства, стали причиной деградации производственного аппарата. Износ основных фондов в экономике состав­ляет в среднем около 60%, В ряде отраслей этот показатель - 70-75%, то есть, вплотную приблизился *к* порогу, за которым начинается самопроизвольное физическое разрушение производственного потенциа­ла (11). Лишенное возможности обновления народное хозяйство резко снизило свою эффективность и попало в спираль суженного воспроизводства.

Между тем, потенциальные средства для осуществле­ния инвестиций в стране есть. Потенциальный инвести­ционный фонд в 1992-94 гг. составлял 43-65% от ВВП, превышая общий объем реальных капвложений в 3.0-3 9 раза. Важнейшими источниками фонда являлись амор­тизационные отчисления и чистые накопления, на долю которых приходилось 81-84% всех потенциальных инвестиционных ресурсов (11).

В последние годы значительно возросли сбережения населения. В 1994 -м они составляли 14% потенциального инвестиционного фонда. У населения находится не менее 60-70 триллионов рублей и 20-25 миллиардов долларов США, По доле сбережений населения Россия вошла в первую пятерку стран мира: они достигают 22-24%. доходов семейных бюджетов. Кроме того, на счетах предприятий и банков находится до 30 миллиардов долларов (10).

Однако значительная часть потенциальных инвестици­онных ресурсов использовалась не по назначению: в частности, на увеличение заработной платы, *покупку* иностранной валюты и др. Поэтому принципиальное значение для экономики России имеет в настоящее время не только проблема роста инвестиций и повышения их эффективности, но и задача трансформации накоплений в инвестиции.

Процесс формирования условий для инвестирова­ния связан со многими макроэкономическими факто­рами, с механизмом государственного регулирования экономики. К числу таких факторов относятся инфля­ция; спад производство; высокие риски, связанные с отставанием институциональных преобразований; слабость правовой базы; неразвитость рынка капитала, что препятствует его внутриотраслевому и межотраслевому перераспределению; неопределенность прав собствен­ности и т.д. Преодоление этих негативных явлений требует усиления роли государства в экономике, про­ведения глубоких системных преобразований.

Определенную роль в существующем «инвестицион­ном голоде» играет и ошибочная, на наш взгляд, трактовка радикал-реформаторами взаимосвязи по­требления, сбережений и инвестиций в условиях глубо­кого экономического кризиса. Исходя из того, что в нормальной рыночной экономике источником капита­ловложений служат сбережения, утверждается, будто чем больше таких сбережений, тем больше инвестиций. Отсюда важнейшая задача - увеличение нормы сбере­жений для повышения уровня инвестиционной активности.

Но подобный вывод неправомерен. Это можно показать на примере базового уравнения мультиплика­тора Дж. Кейнса, которое признается всеми экономис­тами Запала, в том числе и представителями монетариз­ма:

|  |
| --- |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |

где дV    - прирост дохода,    дI      - прирост инвестиций, с - предельная склонность к потреблению.



Из данного уравнения вытекает: чем выше склонность к потреблению, тем больше мультипликатор, то есть, тем большее увеличение национального похода обеспечива­ется первоначальным приростом инвестиций. Поэтому скорейшее преодоление экономического кризиса пред­полагает рост потребления, поскольку возрастающий потребительский спрос индуцирует рост спроса во всей воспроизводственной цепочке, включая и инвестицион­ный.

Конечно, в стажирующей экономике уровень склон­ности к потреблению невысок, но его надо стремиться повышать, прежде всего, за счет государственных расхо­дов. У нас же систематические задержки выплат зара­ботка, пенсий, пособий, стипендий и т.п. парализуют этот мощный источник увеличения инвестиционной актив­ности и оживления производства. Кроме того, в условиях неполной занятости, незагруженности производственных мощностей (уровень загрузки - 30-35%), как это есть в России, рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции. Здесь проявляется так называемый парадокс бережливости» (13), ведь в ситуации неполной занятости увеличение склонности к сбережению означает умень­шение склонности к потреблению. Сокращение же потребительского спроса создает трудности для произ­водителей в реализации своей продукции, приводит к затовариванию. Все это, безусловно, уменьшает возмож­ности для новых инвестиций, означает сокращение производства, рост безработицы, сокращение нацио­нального дохода в целом и доходов различных социальных групп. То есть, постулат классической школы, возводящий высокую склонность к сбережениям в добродетель, оборачивается своей противоположностью - страна становится не богаче, а беднее.

Другими словами, «если население хочет сберегать больше, чем инвесторы хотят расходовать, то сберега­тели потерпят неудачу» (14) - вот что мы имеем в России. И это будет продолжаться до тех пор, пока сбережения беднеющего населения, по крайней мере, его основной массы, не будут приведены в соответствие с инвестиционными планами субъектов рыночной эконо­мики.

Очевидно, пока кризис не преодолен, надо в полной мере использовать мультипликатор Кейнса в целях усиления экономической активности. У нас же в течение всего периода рыночных реформ ничего подобного сделано не было. Эффект мультипликатора можно использовать для проведения прогрессивных структурных сдвигов в народном хозяйстве, создания базы экономи­ческого роста еще до истечения кризиса. Для этого необходим определенный объем автономных частных инвестиций и государственных расходов, И лишь после прохождения низшей точки спада в экономическом цикле и последующего достижения полной загрузки производственных мощностей сбережения, через производственные инвестиции, начнут позитивно воздействовать на экономический рост, ускорять его.

Есть еще один существенный фактор, который приводит к тому, что рост сбережений не сопровожда­ется непременным увеличением инвестиций в основной капитал. Этот фактор связан с открытостью нашей экономики (а ее открыли, причем чрезмерно, обвально);**она** имеет несбалансированный госбюджет и активный платежный баланс, Влияние их на взаимосвязь между сбережениями и инвестициями состоит в том, что дефицит госбюджета и актив платежного баланса «съедают» накопления, уменьшая тем самым ту их часть, которая остается на внутренние инвестиции.

Можно в известной степени абстрагироваться от госбюджета, поскольку его дефицит не только вытесняет частные капиталовложения, но и своей расходной частью поддерживает совокупный спрос. Что **же** касает­ся актива платежного баланса, то его влияние однознач­но: он уменьшает внутренние инвестиции и экономичес­кую активность. Актив платежного баланса достигается у нас как за счет превышения экспорта над импортом

- в 1993 голу - на 16 млрд. долл.. 1994-м - на 20 млрд. долл., 1995-м - на 30,9 млрд. долл., так и за счет вывоза капитала - ежемесячно не менее чем на 2 млрд. долл. (15). Но это уменьшает внутренние инвестиции, поскольку значительная часть выручки от экспорта остается за пределами страны, хотя и увеличивает инвестиции за рубежом. Правда, такую проблему, пока не следует считать первостепенной.

Рычагом выхода экономики из кризиса и разрыва спирали суженного воспроизводства должны послужить крупномасштабные внутренние инвестиции, осущест­вляемые с помощью государства. Для этого должна быть разработана и реализована система стимулирующих и направляющих мер.

Такими должны стать меры по стимулированию совокупного спроса, в частности, восстановление сбе­режений населения путем выпуска облигаций государ­ственного займа. Для того, чтобы заблокировать «проеда­ние» походов и «эффект бережливости», следует допустить конвертацию сбережений в приобретение жилья и отечественных товаров длительного пользования.

Кроме того, следует одновременно расширить госу­дарственный спрос через размещение госзаказа на выпуск сложной техники коллективного пользования (с дальнейшей передачей ее в лизинг), предоставить значи­тельные налоговые льготы производственным инвесторам и банкам, кредитующим промышленное строительство, которые компенсировали бы потери прибыли по сравнению с использованием средств в торговле и в финансово-банковском секторе.

Важным условием повышения инвестиционной активности должно стать макроэкономическое согласование ценового, налогово-бюджетного и кредитно-денежного механизмов со структурой экономики России, призван ное обеспечить снижение инфляции, издержек и маштабов платежного кризиса. Речь идет о ставке рефинансирования и процентных ставок за кредит, о регулировании цен на продукцию «естественных монополий» об использовании части бюджетных ресурсов для совместного с частными инвесторами финансирования производственных объектов и др.

При всей значимости государственных вложений проблема повышения инвестиционной активности может быть решена лишь на основе действенного стимулирования частных вложений. Именно это направление названо приоритетным в правительственной программе «Реформы и развитие российской экономики в 1995-1997 гг.», утвержденной в апреле 1995 г., а также вКомплексной программе стимулирования отечествен­ных и иностранных инвестиций в экономику России одобренной официальными властями в августе того же года.

В этих документах намечен целый ряд стимуляторов инвестирования. В частности, предполагается, что раз­мещение централизованных инвестиционных ресурсов будет осуществляться на конкурсных началах с обяза­тельной сертификацией проектов. Срок окупаемости таких проектов, как правило, не должен превышать двух лет. Выигравшие конкурс частные инвесторы получаю бюджетные средства в размере *20%* стоимости проекта. Остальные 80% они должны покрыть за счет собственных и заемных средств.

Инвестиционная схема «1+4», в соответствии с указом Президента России от 22 января 1996 г, о дополнительном стимулировании частных инвестиций, существенно расширена. Теперь государство повышает свою долю в интервале от 20 до 50% стоимости инвестиционного проекта, В принципе это вполне соот­ветствует практике стран с развитой рыночной экономи­кой, где долевое участие государства составляет 35-40% (16).

Максимальная государственная помощь в 50% будет оказываться тем проектам, результатом которых станет освоение производства продукции, не имеющей анало­гов в мировой практике. Поддержку в 40% получат проекты, предусматривающие производство и экспорт продукции обрабатывающей промышленности. При вы­пуске импортозаменяюших товаров по ценам ниже, чем зарубежные, правительство готово предоставить 30% от стоимости проекта. И, наконец, 20% будут выделяться при производстве продукции, удовлетворяющей внутренний платежеспособный спрос.

Такая форма стимулирования частных инвестиций достаточно привлекательна, поскольку она нацеливает на отбор наиболее эффективных проектов. Однако средства, выделяемые государством для частных инвес­торов, слишком малы. К тому же реально получить их будет не так просто. Примеры тому есть, В минувшем голу правительство, согласившись участвовать почти в двухстах проектах, обещало выделить около 700 млрд. рублей. В действительности же предприниматели полу­чили чуть больше 70 (17). Следовательно, должна быть отработана система реального получения денег от государства.

Кроме долевого участия, с целью стимулирования частных капиталовложений, правительство вводит в инвес­тиционную практику элементы механизма предоставле­ния государственных гарантий. Предполагается, что в условиях дефицита федеральных средств, коммерчес­кие банки станут охотнее предоставлять кредиты частным

инвесторам под гарантию государства.

Возможности инвестирования могут быть расширены благодаря очередной переоценке основных фондов и индексации амортизационных отчислений, применению метода ускоренной амортизации. Данный метод должен быть совмещен с селективной структурной политикой, то есть, распространяться, прежде всего, на высокотехно- логичные производства, на все те отрасли, которые входя в состав приоритетных.

Наконец, увеличению инвестиций способствовало бы введение действенных налогов на вывоз капитала.

Очевидно, форсирование инвестиций предстоит осуществлять в условиях инфляции, удерживая ее в допустимых границах. Для этого, в частности, намечает­ся увеличение удельного веса товарных кредитов в обшей массе госинвестиций. Уборочную кампанию, завоз товаров на Север и пр., предполагается финансировать исключительно в форме товарного кредита. Кроме того для уменьшения инфляционного эффекта от государ­ственной кредитной эмиссии, признано целесообразным усилить контроль за целевым расходованием средств сочетая административную и экономическую ответственность. Это особенно важно, потому что инфляционный эффект госинвестиций в последние голы были обусловлен, в первую очередь, за счет разрушение механизмов административного контроля над использодваним кредитных ресурсов. В результате происходит расхищение средств, «прокручивание» их в спекулятивных целях, использование не по назначению.

Имеющиеся инвестиционные ресурсы должны, прежде всего, направляться в те сферы экономики, которые располагают высокими технологиями и имеют конкурентные преимущества на мировых рынках. Далее, они должны пойти на поддержку «малого бизнеса», где срок окупаемости намного меньше; на увеличение жилищного строительства. Эти так называемые ''точки роста'' позволят повысить эффективность инвестиций, создать возрастающий инвестиционный спрос, обновить основной капитал. Тогда сработает кумулятивный экономичес­кий эффект инвестирования: быстрое увеличение выпуска продукции обновленным производством начнет покрывать возросший платежеспособный спрос; само капитальное строительство станет создавать финансо­вые источники для новых инвестиций; расширяющееся производство обеспечит формирование дополнительных доходов, за счет которых можно снизить бюджетный дефицит, увеличить потребление населения. В конечном счете это будет содействовать созданию реальных предпосылок для устойчивого экономического роста (18).

**4. Заключение**

На состоявшейся II Всероссийс­кой конференции представителей малых предприятий фактически было подтверждено то, что не является секретом ни для кого на протяжении последних трех лет: в России нет необходимых условий для развития малого бизнеса.

Собственно, с этого и начал пре­мьер Михаил Касьянов, открывая конференцию: «Статистика, характе­ризующая состояние малого предпри­нимательства в России, не вызывает оптимизма. Во-первых, более поло­вины предприятий этого сектора ра­ботает в восьми субъектах Федера­ции. Во-вторых, малый бизнес в ос­новном сосредоточен в сферах об­служивания и торговли, следователь­но, его потенциал в других отраслях, включая производство наукоемкой продукции, никак не задействован. В последние годы количество зарегист­рированных малых предприятий не растет, а численность занятых по сравнению с докризисным периодом даже снизилась».

По мнению премьера, ключевы­ми проблемами малого бизнеса яв­ляются его взаимоотношения с влас­тями, а точнее, в административных барьерах, мешающих ведению мало­го бизнеса. Поэтому, заявил Касья­нов, в настоящий момент по поруче­нию Президента Правительством под­готовлен и вносится в Думу пакет законопроектов, направленный на устранение административных барь­еров для ведения бизнеса. Как рас­сказал Михаил Касьянов, новые за­коны предусматривают упрощение порядка регистрации, существенное сокращение лицензированных видов деятельности, унификацию и умень­шение контрольных административных процедур, а также усиление защиты прав юридических лиц и индивиду­альных предпринимателей.

Но если это так, тогда совершен­но непонятно, чем более двух с по­ловиной лет занималось Министер­ство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в России (МАП), если законы, призван­ные улучшить положение малого и среднего бизнеса, готовятся по по­ручению Президента. Фактически это означает, что ведомство, руководи­мое министром Южановым, этой про­блемой занимается недостаточно, предпочитая, похоже, все силы и ресурсы тратить на борьбу с основ­ными естественными монополистами, устраивая публичные выяснения от­ношений вокруг тарифов и проектов реорганизации. И это при том, что Михаил Касьянов отметил: «Хорошо известно, насколько значимое место занимает малый бизнес в экономике в России, ко­торое не предусматривает его сколь­ко-нибудь ощутимого развития в бли­жайшие годы. В этом случае понят­но, почему развитых государств, производя до половины товаров и услуг. Он наибо­лее чутко ощущает нужды потребите­лей, обеспечивает их высококаче­ственной продукцией, быстро адап­тируется к меняющимся требовани­ям, эффективно генерирует и исполь­зует инновации. Общеизвестно, что «новая», высокотехнологичная эконо­мика развивается, прежде всего, не гигантскими концернами, а малыми предприятиями. Малый и средний биз­нес дает рабочие места и уверен­ность в завтрашнем дне среднему классу, являющемуся основой стабиль­ности в любом обществе».

Конечно, может быть и иное ви­дение развития малого и среднего предпринимательства чиновничество, должное уделять основное внимание малому бизнесу, им мало занимается .

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1.   Вер-хан 77.X. Предприниматель. Минск 1992г. с.9

2.   Теория фирмы. Под редакцией В.М. Гальперина СПб 1995г. стр. 14

3.   Шумпетер И. Теория экономического развития Москва 1982г. с. 169-170 ; с. 199

4.   Ивашковский С.Н. Макро и микро анализ стр. 56-62

5.   Гуманитарная культура как фактор преобразования России СПб 1995г. стр. 30

6.   Бердяев М.А. Истоки и смысл русского коммунизма Москва 1990г. стр. 7

7.   Бляхман Л.С. Предпринимательство и пути его развития в России

8.   Zysman John. Governments. Marketsand Growth – Ithaca 1983г.

9.   Джефф Хасс Тенденции в развитии рыночных отношений и предпринимательства в России (1990-1995гг.)

10.       Вопросы экономики 1995 г. №14

11.       Федоров В.,Ширшов В.,Бойко С. Инвестиции и инфляция Экономист 1995г. №5

12.       William Sewell. Work and Revolution in Franse – New Jork. 1980г.

13.       Российский экономический журнал 1994г. №10

14.       Хейне П. Экономический образ мышления Москва 1991г.

15.       Финансовые известия 1995г. №3

16.       Российский экономический журнал 1995 №10

17.       Коммерсант – Daily 1996г. 36

18.       Журвалев Ю.Н.,Мельникова Ю.И. Предпринимательство и инвестиционная деятельность