

Содержание:

Image not found or type unknown

Введение

В начале XX века зависимость национальной экономики от иностранного капитала стала постепенно снижаться, ведущие роли принадлежали уже отечественной буржуазии. Иностранный капитал, безусловно, способствовал индустриализации страны, но отнюдь не являлся определяющим фактором промышленного развития пореформенной России. Значительные успехи были достигнуты в отечественном машиностроении. Крупными центрами транспортного машиностроения (производства паровозов, вагонов и пароходов) стали Сормово (близ Нижнего Новгорода), Луганск и Коломна. Сормовский завод был основан еще в 1849 г. и к началу 1870-х гг. стал производить железнодорожные вагоны; число рабочих на нем достигало 2,5 тыс. Коломенский завод, возникший в 1863 г., производил мостовые фермы, вагоны, а затем – паровозы. В 1871 г. завод был акционирован: главными пайщиками Общества Коломенского завода стали братья Струве и московский купец А. Лессинг. В 1880-е гг. это предприятие превратилось в крупнейшего поставщика паровозов для русских железных дорог. Однако ряд предприятий, учрежденных «железнодорожными королями» и откупщиками, разбогатевшими на железнодорожном буме и казенных заказах, к 1880-м гг. либо сменил своих хозяев, либо, обанкротившись, перешел в казну. Такая участь постигла Акционерное общество «Брянский рельсопрокатный, железоделательный и механический завод», учрежденное в 1873 г. П. Губониным и В. Голубевым. В подобной ситуации в 1880-е гг. оказались Путиловский, Невский и другие заводы, которые стали казенными. В то же время владельцы крупных семейных предприятий (по преимуществу московская буржуазия), обладавшие немалыми капиталами, не особенно охотно вкладывали средства в тяжелую промышленность, в новые отрасли и регионы. Развитие России по капиталистическому пути при сохранении многочисленных пережитков крепостнических отношений порождало экономические трудности и противоречия, в преодолении которых важное место отводилось внешней торговле. Особенно велика была ее роль в разрешении проблемы платежного баланса. Для строительства современных фабрик и заводов, железных дорог и т.д. страна остро нуждалась во ввозе металлов, машин,

промышленного оборудования, некоторых видов сырья. С другой стороны, необходимо было обеспечить выплаты по внешним займам и другим формам кредитной задолженности иностранному капиталу. Все эти расходы тяжелым бременем ложились на финансовое состояние империи. Напряженный платежный баланс России, развивавшей собственную индустрию в значительной мере за счет иностранных капиталовложений, должен был компенсироваться активным сальдо по внешнеторговым операциям, так как других крупных доходов (от инвестиций за границу, фрахта и т.п.) государства. Достигнуть этого возможно было двумя путями: всемерным расширением экспорта и защитой внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров. Пореформенный период характеризуется постепенным ужесточением протекционистской системы: таможенное обложение ввозимых товаров 168 возрастало. В этом вопросе русское правительство, хотя и не всегда последовательно, шло навстречу интересам отечественной буржуазии. Так в 1857-1868 годах сумма пошлин относительно стоимости импортируемых товаров составляла 17,6 процентов, в 1869-1876 годах 12,7; в 1881-1884 годах -18,7; в 1885-1890 годах-28,3; в 1891-1900 годах-33 процента. С 1877 г. пошлины стали взиматься в золотой валюте, что означало их автоматическое повышение на половину. В пореформенный период Россия поддерживала внешнеторговые связи с 28 странами, которые регулировались с помощью государственной таможенной политики. Однако в вопросах таможенного обложения интересы промышленной буржуазии, купечества и землевладельцев далеко не всегда совпадали. Промышленники и купечество выступали как представители крайнего протекционизма в отношении импорта промышленных товаров, тогда как землевладельцы -покупатели и потребители этих товаров -экономически выигрывали от снижения таможенных пошлин. Внутри промышленной буржуазии также велась борьба вокруг вопросов таможенной политики. Владельцы металлургических заводов добивались увеличения пошлин на импорт металла, а хозяева машиностроительных предприятий, напротив, требовали их снижения; владельцы прядильных фабрик ратовали за повышение пошлин на ввоз пряжи, а ткацких фабрик-за их уменьшение. Вместе с тем в отдельных случаях ввозные пошлины понижались (например, на черный металл) либо отменялись (на машины, хлопок и др.). Быстрое развитие промышленности и железнодорожного строительства требовало смягчения условий импорта машин, металла, железнодорожного оборудования. Но по мере роста производства продукции отечественной металлургической, каменноугольной, химической и машиностроительной промышленности сократилась потребность в импорте соответствующих товаров. В 1880 году был отменен беспошлинный ввоз железа и

чугуна для машиностроительных заводов. Начиная с 1884 года стал также облагаться пошлиной, которая в дальнейшем неоднократно повышалась, ввоз каменного угля. В 1885 году были установлены пошлины на импорт сельскохозяйственных машин, продукции химической индустрии и т. д. Высокие пошлины препятствовали ввозу в Россию иностранных товаров, но не ограничивали импорт капиталов. Русское правительство решало таможенные вопросы с учетом интересов иностранных промышленных инвесторов. Стимулирующее влияние протекционистской политики на динамику иностранных инвестиций во второй половине XIX века в промышленность и торговлю России было налицо. Повышение активности иностранных предпринимателей в области создания производственных единиц на территории России в немалой мере была обусловлена повышением тарифов на промышленную продукцию.

Основная часть

В конце XX века условно можно выделить несколько этапов развития российской экономики после распада СССР. Первый этап пришелся на 1991-1994 годы, когда происходила наиболее стремительная трансформация экономики, которая привела к ухудшению социально-экономической ситуации в стране. В этот период зафиксировано масштабное сокращение инвестиций, огромная инфляция, обесценение денежных сбережений населения, потеря важнейших внешних рынков. Бюджетный дефицит, до 20% ВВП в год, покрывался почти исключительно кредитами Центрального банка, что на практике означало прямую денежную эмиссию. О масштабах инфляции можно судить по росту потребительских цен, которые за 1990-1995 годы увеличились примерно в 5000 раз.

На первом этапе проводилась реструктуризация народного хозяйства, прежде всего, конверсия военного производства и свертывание угледобычи. Многие отрасли легкой промышленности, лишившись протекционистской защиты монополии внешней торговли, не выдержали конкуренции с хлынувшим в страну импортом. В результате в этот период произошло самое сильное падение производства. Инвестиции в реальный сектор экономики были рискованны и малоприбыльны, поэтому капитал находил в основном спекулятивное приложение. Стали стремительно создаваться финансовые и инвестиционные компании, фонды, банки. Многие из них оказались «финансовыми пирамидами» Наиболее известная из таких пирамид МММ, деятельность которой заключалась в привлечении вкладчиков под обещание выплаты высоких процентов, получаемых не за счет

эффективного использования вкладов, а за счет все новых и новых вкладов, и закончилась рассмотрением уголовного дела по статье мошенничество. Но чаще всего учредители пирамид успевали выехать за рубеж вместе с деньгами вкладчиков.

Одновременно с этим происходил процесс полулегального и нелегального вывоза капиталов за рубеж в оффшорные зоны с льготным или безналоговым режимом. Вывоз капитала осуществлялся под прикрытием экспортно-импортных операций. Нарушение правовых норм можно объяснить не только погоней за прибылью, но и стремлением предпринимателей обезопасить себя от политических и экономических рисков возврата к советской системе, национализации, инфляции и др.

Как и в период НЭП возвращение на рынок предпринимателей происходило в условиях резкого снижения жизненного уровня населения. Именно в эти годы появился так называемый «челночный» бизнес, когда тысячи людей чаще всего из-за масштабной безработицы в частном порядке выезжали в Турцию, Италию, Грецию, Китай и другие страны для закупки и перепродажи в России товаров массового спроса. «Челночная» торговля сыграла важную экономическую роль по наполнению потребительского рынка товарами, она помогла снять социальную напряженность во многих регионах страны. Кроме того, многие из ее участников сумели в короткий срок заработать средства для становления нормального бизнеса.

С другой стороны, на первом этапе происходило становление институтов рыночной экономики (кредитно-банковской и налоговой системы, частной собственности), различных секторов рынка (товаров, услуг, труда) и др. Государство перестало контролировать и устанавливать цены на основные виды товаров и услуг (кроме социально значимых), ограничивать размер заработной платы.

Второй этап развития российской экономики охватывает период с 1995 по август 1998 года, когда стали проявляться признаки макроэкономической стабилизации: существенно снизились темпы роста потребительских цен и инфляции (до 1 % в месяц). Впервые за несколько десятилетий Россия начала экспортировать зерно, а не закупать его за границей. Выросли как легальные, так и нелегальные доходы населения, не отраженные в официальной статистике, так как реальный объем розничного товарооборота в это время 80- 90%, а официальные доходы составляли только 63-67% от уровня 1990 года. Эта разница, по-видимому, соответствует размерам нелегальных доходов.

Характерным для второго этапа реформ является заметный рост числа банков. В начале 1998 года в стране насчитывалось более 2,5 тыс. зарегистрированных банков. Из них фактически функционировало около тысячи, так как многие находились в стадии ликвидации из-за отсутствия лицензии Центрального банка, или возникали на короткий срок для проведения неправомерных операций, например, переводов в зарубежные банки денег сомнительного происхождения с целью их «отмывания» и т.п. Основной деятельностью большинства коммерческих банков было не кредитование предприятий в реальном секторе экономики, а купля-продажа государственных ценных бумаг и иностранной валюты и лишь очень небольшая часть коммерческих банков работала с населением.

В этот период одной из самых актуальных для экономики стала проблема внутреннего и внешнего государственного долга. Это были и долги бывшего СССР, которые приняла на себя Россия, и новые долги, накопившиеся за годы реформ перед Международным валютным фондом, Всемирным банком и другими международными организациями.

Сумма долгов, накопленных после 1991 года, составила 55 млрд. долларов, оказывая на российскую экономику сильное давление и препятствуя преодолению кризиса переходного периода. Дефицит бюджета в 1995-1997 годах, достигавший в среднем 10% ВВП, покрывался продажей Центральным банком краткосрочных государственных ценных бумаг, которые выпускались Министерством финансов - государственных казначейских обязательств (ГКО) со сроком погашения три и шесть месяцев и облигаций федерального займа (ОФЗ) со сроком от одного года до трех лет. К июлю 1998 года на долю этих видов ценных бумаг приходилось 436 млрд руб. из 506 млрд. руб. общей суммы внутреннего государственного долга.

Финансовая система страны оказалась в тяжелой ситуации, когда оплата старых долговых обязательств происходила только за счет выпуска новых, на которые следовало устанавливать более высокую процентную ставку. Таким образом быстро возростала государственная долговая пирамида. На выплату процентов по государственному долгу в первой половине 1998 года приходилось тратить до 60% всех налоговых поступлений в бюджет.

Отказ правительства от условий погашения ГКО и ОФЗ, который произошел в августе 1998 года, означал признание государством банкротства, или дефолт. Такая односторонняя мера государства привела к огромным потерям держателей ценных бумаг - Центрального банка, Сбербанка, группы крупных коммерческих банков, а также иностранных держателей, на долю которых приходилось около

трети их общего количества. Это означало крах всей банковской системы: сотни мелких банков мгновенно разорились. Население страны фактически было брошено на произвол судьбы, так как закон о страховании банковских вкладов еще не был принят. При изъятии вкладчиками денег из банков возврат производился по низкому курсу, без начисления процентов и учета инфляции. С августа по декабрь 1998 года курс доллара вырос в четыре раза (примерно с 6 до 24 руб. за долл.). Следует подчеркнуть, что в течение 1990-х годов происходила долларизация российской экономики. От соотношения рубля к доллару зависели не только крупные и мелкие предприниматели, но и простое население, так как доллар использовался не только как стабилизационный якорь в макроэкономике, но и в повседневных расчетах.

В результате было потеряно доверие населения к правительству, всем банкам, политикам, крупным предпринимателям. На фоне резкого ухудшения экономики страны произошел заметный рост безработицы и снижение жизненного уровня народа. Экономическим последствиям для российского предпринимательства оказались большие потери, которые понес мелкий и средний бизнес, только начавший перед этим укреплять свои позиции. Объявление дефолта вызвало негативные последствия и в отношениях с иностранными инвесторами, которые вплоть до настоящего времени сохраняют повышенную осторожность при вложении капиталов в российскую экономику.

Вопрос о переходе от государственной собственности к частной был одним из кардинальных еще на этапе «перестройки», когда советская экономика вплотную подошла к необходимости постепенного перехода от единой государственной собственности к многообразию ее форм. Как отмечалось выше, союзное руководство пыталось решить этот вопрос в 1986-1990 годах, издав законы об индивидуальной трудовой деятельности, о кооперации, о предприятиях и предпринимательской деятельности и др., но на их основе полноценные частные предприятия так и не появились и концу 1991 года доля занятых в государственном секторе России оставалась все еще высокой (77% от общего количества занятых).

Главной задачей нового правительства России при переходе к рыночной экономике была денационализация государственной собственности. Предполагалось проводить аукционы, открытые конкурсы (тендеры), где бы напрямую сталкивались спрос и предложение и формировались рыночные цены. В этих целях в октябре 1991 года началось преобразование крупных предприятий в акционерные общества. Большая часть их акций передавалась в государственные

приватизационные комитеты. Были определены не только нормативы и процедура приватизации, но и общие суммы доходов государственного бюджета от приватизации. Однако из-за высокой инфляции они не были получены в ожидаемых объемах. Приватизация реально началась в 1993 году и до середины 1994 проводилась путем обмена государственной собственности на ваучеры, розданные каждому гражданину бесплатно, так как большинство населения не располагало достаточными денежными средствами для приобретения собственности. В результате ваучерного этапа приватизации формальными собственниками большинства предприятий стали их работники. Работники предприятий получали 25% капитала бесплатно, в виде привилегированных акций, что поставило их в ряды активных сторонников приватизации.

Ваучерный этап не привел к формированию полноценной частной собственности, но привел к реальному отделению государства от производственной собственности и позволил перейти к следующему этапу – платной приватизации.

В результате первого этапа приватизации в России началось создание институциональных основ рыночной экономики на базе развития негосударственного сектора. Так, по данным Госкомимущества, на 1 января 1995 года насчитывалось уже более 25 тыс. зарегистрированных акционерных обществ, которые составили основу корпоративного сектора экономики. Корпоративная форма организации предпринимательства сложилась в конце XIX века и была обусловлена качественными сдвигами в производительных силах общества. Она как раз явилась той формой, которая, с одной стороны, расширила базу привлечения финансовых средств, обеспечив мобилизацию капиталов, а с другой, ограничила уровень риска, чрезвычайно возросшего в связи с масштабными финансовыми вложениями.

Именно крупные предприятия являются сегодня ключевыми элементами экономики. Функция предпринимательства реализуется на таких предприятиях топ-менеджерами, занимающимися подготовкой основных стратегических решений и текущим управлением.

Наиболее сложный вопрос для корпоративной фирмы — это взаимоотношения между акционерами и управляющими (так называемая проблема «принципал-агент»). Хотя юридически корпорация принадлежит акционерам, они редко заняты в управлении. Чаще всего их управленческое воздействие ограничивается выборами руководящих органов корпорации и формальным участием в выработке стратегии хозяйственной деятельности. Держатели акций, как правило, не

обладают достаточной информацией, и в силу этого, обычно голосуют за предложения директората. Таким образом реальная власть находится в руках высшего менеджмента, повседневно осуществляющего руководство корпорации. Высокая степень дробления пакета акций среди большого числа держателей снижает влияние собственников на деятельность компании и, наоборот, повышает возможности влияния менеджмента (в том числе негативного).

В рассматриваемый период были созданы тысячи крупных инвестиционных, страховых, пенсионных компаний, множество коммерческих и инвестиционных банков. Именно на первом этапе приватизации началось формирование биржевого и внебиржевого рынка корпоративных ценных бумаг, а капитализация наиболее ликвидных из них в 1996 году составила около 20 млрд. долл. Появился новый социальный слой - акционеры и пайщики (около 40 млн. человек). В целом, к середине 1995 года количество приватизированных предприятий превысило число неприватизированных. Их доля в общем числе предприятий составила соответственно 50,5 и 49,5%. В 1995 году весь негосударственный сектор произвел 70% ВВП.

На втором этапе с переходом к денежной форме приватизации развернулась основная борьба за реальную собственность. В 1995 году была введена практика залоговых аукционов, когда государственные пакеты акций отдельных предприятий не продавались, а передавались в доверительное управление на определенный период, во время которого победитель тендера получает возможность управлять этим пакетом акций, вместе с тем, рискуя потерять свои вложения, если управление окажется неэффективным. В течение одного 1995 года в государственный бюджет от залоговых аукционов, на которые были выставлены пакеты акций 21 компании, поступило 691,445 млн. долл. и 400 млрд. руб.

В результате по состоянию на 1 июля 1997 года большая часть российских предприятий (1,9 млн., или 71,8% от общего их числа) была отнесена уже к частной форме собственности.

Необходимо подчеркнуть, что приватизация в России относится к явлению, равного которому по масштабам и срокам в мировой практике не было. В сравнительно короткий срок был сформирован негосударственный сектор и произошла перегруппировка социальных слоев, участвовавших в приватизационном процессе. Массовая приватизация в России, надо отметить, практически не сопровождалась требованиями вернуть недвижимость прежним владельцам в отличие от стран Восточной Европы и Прибалтийских республик, где национализация проводилась

не 75 лет назад как в России, а существенно позже и где еще оставались в живых прямые наследники.

Воссоздание института частной собственности в стране и проведение приватизации было важнейшим фактором для развития предпринимательства. В рыночной экономике функция предпринимательства на самом деле реализуется в разнообразных формах, а не только в форме частнособственнического предпринимательства. Однако именно в малом бизнесе и индивидуально-трудоустроенной деятельности в отличие от крупных корпораций собственность и предпринимательская функции, как правило, совпадают.

Отдельного рассмотрения требует вопрос о становлении и развитии малых предприятий. Как упоминалось выше, именно в малом предпринимательстве проявляются как положительные, так и отрицательные стороны предпринимательского дела, включая высокий уровень ответственности за принимаемые управленческие решения и высокую концентрацию риска. Крупные корпорации менее подвержены предпринимательским рискам, так как имеют больше возможностей для привлечения финансовых активов, имеют возможности диверсификации деятельности, отвечают по обязательствам фирмы только в пределах своих вкладов (пая), а также имеют широкие возможности лоббирования своих интересов в государственных структурах.

Российские кооперативы, активно развивавшиеся в годы «перестройки», в конце 1980-х - начале 1990-х производили немало отечественных товаров, но уже к концу 1992 года на прилавках магазинов был в основном импорт. Рублевая гиперинфляция, а также сверхвысокое налогообложение в сочетании с заниженным официальным курсом доллара к рублю привели к тому, что продукция российских предприятий стала неконкурентоспособной по отношению к ввозимым из-за рубежа товарам. Крупные и средние предприятия останавливались. В этих условиях мелкая торговля на ярмарках и рынках, а также посредничество оказались выходом для многих тысяч людей, оставшихся без средств к существованию.

Именно малый и микро бизнес в 90-е годы выполнил свою основную социально-экономическую задачу, существующую вне зависимости от текущей политики государства - обеспечения занятости и само занятости населения и на этой основе поддержания социальной стабильности. Кроме того малый бизнес призван оперативно, с большой долей гибкости реагировать на текущие проблемы рыночного спроса. На отдельных исторических этапах на первый план выдвигаются

и иные социально-экономические цели. Так, с помощью поощрения малого и среднего бизнеса в начале 90-х сделана попытка (не вполне удачная) быстрого создания в России нового класса эффективных собственников. Сейчас стоит задача использовать потенциал малого и среднего бизнеса в целях модернизации экономики.

В начале 90-х в области малого предпринимательства активно происходили два процесса: приватизация советских предприятий и предпринимательская активность в учреждении новых. Особенно активно приватизация малых предприятий проходила в 1992-1993 годах в розничной торговле, сфере услуг, общественного питания и др. Всего к 1996 году было полностью приватизировано более 84% государственных малых предприятий. Однако вместо ожидаемого ускорения рассматриваемого процесса в 1995 году начинается сокращение численности МП, которое продолжается вплоть до 1997 года.

Неудовлетворительные темпы увеличения числа МП, не позволили России даже приблизиться к соответствующим зарубежным показателям. На тысячу граждан России приходится всего 5,65 малых предприятий, то время как в США этот показатель достигает 74,2, в Италии - 68, в Японии - 49,6, в Великобритании - 46. Почти 40 % МП находятся в Москве, Санкт-Петербурге и их областях, еще 40 % МП в совокупности приходится на четыре больших российских региона - Уральский, Западно-Сибирский, Северо-Кавказский и Поволжский. В остальных регионах малое предпринимательство не находит достаточного развития.

При анализе деятельности малый предприятий нельзя умолчать о такой проблеме как рэкет со стороны организованной преступности.

Причинами активного вмешательства криминала в развитие отечественного малого предпринимательства называют отсутствие эффективной защиты со стороны государства, а также нередко не вполне законную деятельность самих российских предпринимателей. Значительная часть МП по собственной инициативе полностью или частично вывела себя за пределы правового пространства, поставив целью экономию своих издержек за счет налоговых платежей, платы за электроэнергию, коммунальные услуги, регистрацию иностранных работников и т.д. Наличие в этой сфере огромных неучтенных средств не могло не заинтересовать криминальные структуры. В 1990-е годы не регистрировалось до 50 % малых фирм, реальная занятость превышала официальную примерно на 70 %, существенно занижался уровень декларируемых доходов и товарооборота.

В заключении хотелось бы сказать, что предприниматели не представляют собой однородной массы. В большинстве своем они входят в состав так называемого среднего класса. Средний класс, вообще, рассматривается как основа социальной стабильности общества и как главная движущая сила реформ. Большую часть современного среднего слоя России составляют не специалисты, как во многих странах, а представители различных бизнес-групп: собственники предприятий и фирм, средние и мелкие предприниматели, менеджеры (включая директоров небольших предприятий), лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, а также полу предприниматели, совмещающие работу по найму с ведением разных видов частного бизнеса.

Предпринимательство стало иным по сравнению с прошлым веком. В настоящее время между рыночными контрагентами нет той степени доверия, которая необходима для нормального функционирования децентрализованной экономики. По результатам обследования, степень доверия в российском обществе в 3 раза ниже, чем на Западе. В предпринимательском деле по прежнему высоко ценятся обязательность, верность слову, надежность. Важным показателем является длительность работы на рынке под неизменным именем, наличие торгового лица.

В общественном сознании пока не сформировался положительный образ предпринимателя, хотя многие из них оказывают помощь детским домам, интернатам, больницам, поддерживают медицинские центры, ветеранов, учреждают именные стипендии студентам ведущих вузов, выделяют средства на поддержку культуры, оказывают помощь религиозным организациям, занимаются восстановлением храмов, являются спонсорами спортивных команд.

Наряду с предпринимателями, реально занимающимися благотворительной деятельностью, несущими социальную ответственность за страну, её развитие, есть другой тип бизнесменов, которые занимаются благотворительностью с целью рекламы своей продукции или своего имиджа. Многие вообще не занимаются благотворительностью, т.к. имея бизнес в России, живут со своими семьями в других странах и не испытывают потребности в социальной деятельности в России.

Заключение

В настоящее время в стране недостает социально ориентированных предпринимателей, которые бы регулярно и масштабно помогали незащищенным согражданам и занимались поддержкой общественных проектов. Эта деятельность

сегодня несоизмерима по сравнению с дореволюционной, как по размерам доли в доходах от бизнеса, так и по количеству участников, когда целые династии предпринимателей систематически занимались благотворительной деятельностью.

Реферат подготовил Бородин Назар Вячеславович группа ДБЭ-1016д.