



С данным высказыванием согласиться нельзя. Такое явление было всегда, и вести эффективно хозяйство наши граждане могли. Начнем с такого явления как купечество. Кто такие купцы? Это предприниматели, которые привозили с других стран товары, не производимые в России и продавали их, а в заморские страны с целью продажи везли то, что делалось или выращивалось в России. Были купцы, конечно, разные и прибыль тоже различной, кто-то разорялся, не без этого. Но причина в том, что банкрот просто неэффективно организовывал свою деятельность, а успешные купцы работали с прибылью, да еще с какой. Дорого продавалась соль, различные пряности, духи, ткани. Кофе, чай и другие напитки тоже в Россию завезли купцы. Были в России и ремесленники, которые занимались производством какого-либо товара или услуги и в дальнейшем это продавалось потребителю. Все купцы и ремесленники, если они хотели быть успешными, должны были выполнять этические правила предпринимательской деятельности. Для того чтобы товары и услуги пользовались спросом у населения необходимо, чтобы цены были максимально доступные, важно качество товара или услуги, немаловажно то, чтобы прибыль позволяла предпринимателю развиваться, вкладывать деньги в развитие своего производства и иметь определенную сумму на жизнь. А потом появились мануфактуры, где было внедрено производственное оборудование, была нанята рабочая сила, производительность труда увеличилась, но это уже была более крупная и прогрессивная форма предпринимательства, так как организатор производства уже покупал или брал в аренду помещение, приобретал станки, сырье для производства, нанимал рабочих, следил за тем, чтобы они отработывали свой график, платил им заработную плату, да кроме того он еще платил налоги и различные пошлины. Все это расходы, а предприниматель хочет, чтобы была прибыль, развивалось производство, да и уровень жизни у организатора был хороший. Следовательно, производилось на предприятии то, что было необходимо для населения, были заводы, которые продавали товар за границу. Но всегда, в любом случае предприниматель помнил о том, бизнес создается не ради бизнеса, а ради прибыли. Следовательно, в стоимость товара входили не только непосредственно расходы, но и сумма прибыли, которую предприниматель хотел иметь. Если цена была слишком высока, товар не пользовался спросом, и приходилось продавать его дешевле. В России часто практиковалось проведение различных ярмарок, на которых можно было купить что угодно, начиная от баранок и овощей и заканчивая лошадьми, скотом. Эти

торговцы тоже были предпринимателями. В России также были харчевни и постоянные дворы, следовательно, гость мог не только выпить и поесть, но и переночевать. Все организаторы старались работать так, чтобы получать максимальную прибыль и привлекать клиентов. Сначала в харчевнях и постоянных дворах трудились целые семьи (это был полноценный семейный бизнес, сейчас это часто практикуется в Европе), а потом, когда бизнес рос, и хозяева не справлялись собственными силами, стал практиковаться найм рабочей силы. Люди, которые приходили наниматься, назывались батраками. В любом случае на постоянном дворе или харчевне стремились максимально удовлетворить запросы посетителя для того чтобы он снова вернулся в это место, а фабрика старалась производить товары хорошего качества для того чтобы народ его покупал. Кстати черты предпринимательства всегда были одинаковые. В частности оплата труда предпринимателя зависит от эффективности работы, удачи в работе, спросе на товары и услуги. Чем лучше и больше предприниматель трудится, тем больше может быть доход, но нужно помнить, что некоторые проекты окупаются не так быстро, как хотелось бы. Это положение действовало и в России, никто это не отрицал. Рабочий день предпринимателя длится столько, насколько востребован его товар или услуга. Иногда работа занимает больше 12 часов, но это выбор, который сделал человек, не желающий ни на кого работать. Этот тезис также всегда был актуальным. На предприятиях, харчевнях, мастерских, постоянных дворах всегда работали для того, чтобы удовлетворить нужды клиента. Базовая черта предпринимательства состоит еще в том, что предприниматель сам решает, когда у него выходные, будут ли праздничные дни (обычно тот, кто занимается торговлей, вынужден работать и в эти дни, так как спрос в это время хороший). В частности, как торговля, так и сфера услуг работала тогда, когда это нужно клиенту. Во все времена и во всех странах существовало и на данный момент существует незыблемые правила бизнеса: предприниматель вкладывает в бизнес собственные или заемные денежные средства. У него всегда есть риск получить убыток или обанкротиться. Если работа сделана неэффективно, или неправильно разработана стратегия, то прибыль может быть намного меньше запланированной, период окупаемости вложений увеличивается, Предприниматель всегда должен стремиться обойти конкурентов. Они для него опасны, так как продукция предприятия может перестать пользоваться спросом, а вернуть затраченные денежные средства будет практически невозможно, кроме того, предприниматель всегда должен думать о том, что рано или поздно ему придется закрывать один вид бизнеса и открывать другой, так как имеет место жизненный цикл предприятия или товара. Вести бизнес нужно, когда продажа товара или услуги приносит прибыль, а закрывать, когда появилось много конкурентов, а прибыль

стала минимальной. Но в промежуточный период рекомендуется развивать новый вид бизнеса. Эти правила были актуальны как для России, так и для других стран мира. Предпринимательство в России было всегда, но есть периоды, когда давалась возможность для развития бизнеса и когда этому государство всячески препятствовало. По причине того, что плановая экономика времен СССР показала свою неэффективность, страна вновь вернулась к рыночным формам хозяйствования.