

Содержание:

Image not found or type unknown



ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Независимые предприниматели представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и в политической жизни страны.

Малое предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности общества.

В Конституции Российской Федерации определено, что каждый гражданин имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Права и свободы человека и гражданина, а значит, и право свободной предпринимательской деятельности осуществляются на всей территории Российской Федерации и распространяются на каждого гражданина страны. Все органы государственной власти обязаны обеспечивать и защищать в своей деятельности права предпринимателей и свободу малого предпринимательства, а их противодействие должно рассматриваться как нарушение Конституции Российской Федерации. Государство признает и защищает равным образом частную, государственную, муниципальную и иные формы собственности.

Большое значение при анализе развития предпринимательства в Российской Федерации играют нормативно-правовые акты. Существует Закон РФ «О государственной поддержке предпринимательства в РФ», который закладывает

основы нормативно-правового регулирования частного предпринимательства в России и, соответственно, в Республике Татарстан. Наиболее важным, с правовой точки зрения, для эффективной реализации государственной политики в сфере поддержки предпринимательства является Федеральный закон «О государственной поддержке и среднего предпринимательства в России». Принятый в 1995 году, он до сих пор играет исключительную роль в правовом регулировании взаимоотношений между государством и предпринимательством, хотя и имеет свои недостатки

Статистические данные свидетельствуют о том, что малое предпринимательство стало заметным явлением в экономике России.

Основной целью курсовой работы является поэтапное рассмотрение развития российского предпринимательства в соответствии с историческими аспектами.

Объектом исследования являются законопроекты, принимаемые для развития малого предпринимательства на территории Российской Федерации.

Курсовая работа состоит из двух глав. В первой главе описываются основы предпринимательской деятельности. Во второй главе данной курсовой работы я наиболее подробно рассмотрела развитие российского предпринимательства с его зарождения и до сегодняшнего дня, в соответствии с историческими аспектами развития России.

ГЛАВА I ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кредит (ростовщичество) и коммерция (купечество или торговый капитал) - первые формы капитала (бизнеса). На их основе возникла более сложная форма - предпринимательский (промышленный) капитал. Его специфика заключается в том, что он действует в промышленности, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве, т.е. является производительным.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) является важнейшим институтом любой рыночной экономики, ибо она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это - движущая сила поступательного развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена.

Под предпринимательской деятельностью надо понимать не любую деятельность, связанную с производством и реализацией товаров и услуг, а лишь связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, который может заключаться в различных моментах - поиске и освоении нового рынка, производстве новых товаров путем изменения профиля существующего производства или основания нового предприятия; внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий; нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов.

Предпринимательство является сферой профессиональной деятельности особой группы людей - предпринимателей. Предприниматель является самостоятельным экономическим агентом, действующим на свой собственный страх и риск и под свою ответственность, в том числе и материальную. Он может не быть собственником всего функционирующего капитала, но должен обладать правами на его использование, скажем, «пучком» из четырех прав: 1) права исключительного владения; 2) права использования; 3) права управления, то есть права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ; 4) права на доход.

Предпринимательство по своей природе является рискованной деятельностью, поскольку то или иное действие предпринимателя содержит в себе возможность определенных потерь. Если предприниматель не рискует, то не сможет воплотить свою идею в жизнь. Риск представляет собой вероятность убытков или сокращения доходов по сравнению с экспертной оценкой, на основе которой принималось предпринимательское решение.

Предприниматель, чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе, должен учитывать фактор риска, тщательно анализировать его причины, возможные последствия. Здесь, конечно, важны расчетливость, умение сопоставлять

вероятные потери и выгоды, что требует определенного объема знаний в области общеэкономической теории, конкретной экономики; методики применения количественных методов анализа. Нельзя сбрасывать со счета и предпринимательскую интуицию, основывающуюся на прошлом опыте и проницательности.

В современных условиях деловые качества предпринимателя должны включать в себя, по крайней мере: способность к творчеству при выявлении потребностей рынка, выработке предпринимательской идеи, других описанных выше логически последовательных предпринимательских действий; способность к принятию решений и ответственности за них, к контролю за их выполнением; умение подобрать необходимых для достижения поставленной цели работников и партнеров, стимулировать их заинтересованность в максимально эффективном сотрудничестве, улучшать собственные структуры и взаимодействие с внешними контрагентами.

1.2 ПРИЗНАКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предпринимательская деятельность отличается рядом признаков, что позволяет говорить о предпринимательской деятельности как о понятии более узком, чем понятие "хозяйственная деятельность".

Основными и обязательными признаками предпринимательской деятельности являются:

- 1) самостоятельная деятельность;
- 2) цель деятельности — получение прибыли;
- 3) систематический характер получения прибыли;
- 4) хозяйственный риск;
- 5) факт государственной регистрации участников.

Отсутствие любого из пяти признаков означает, что деятельность не является предпринимательской.

1. Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и субъектом, управляющим его имуществом на правах хозяйственного ведения с установлением пределов такого ведения собственником имущества.

Самостоятельность в организации производства дополняется коммерческой свободой. Субъект предпринимательской деятельности определяет пути и способы реализации своей продукции, выбирает контрагентов, с которыми будет иметь дело. Экономические связи закрепляются договорами.

Важное условие коммерческой свободы — свободное ценообразование. Однако в экономике абсолютной свободы производителей не существует. Предприниматель имеет полную, самостоятельность в, том смысле, что над ним, нет инстанции, выдающей команды: что делать, как и сколько. Он не свободен от рынка, от его жестких требований. Поэтому можно говорить лишь об определенных рамках самостоятельности.

2. Предпринимательская деятельность предполагает систематическое получение прибыли, которая является продуктом специфического человеческого ресурса — предпринимательских способностей. Труд этот непростой и соединяет в себе, во-первых, проявление инициативы по соединению вещественных и людских факторов для производства товаров и услуг, во-вторых, принятие неординарных решений по управлению фирмой, организации труда и, в-третьих, внедрение инноваций путем производства нового вида продукции или радикального изменения производственного процесса. Все это дает основания говорить о предпринимательстве как о профессиональной деятельности, направленной на извлечение прибыли.

Обладая самостоятельностью, организуя производство в своих интересах, предприниматель берет на себя ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия, за результат своей деятельности. Имущественная ответственность предпринимателя — это его обязанность претерпеть неблагоприятные имущественные последствия, обусловленные допущенными с его стороны правонарушениями. Размер ее зависит от организационной формы предприятия.

3. В ГК уточняется основной субъектный признак, т.е. вводится указание на систематичность получения прибыли. Единичные случаи извлечения прибыли не являются предпринимательской деятельностью. Систематичность характеризуется

длительностью и регулярностью получения прибыли, что определяется профессионализмом предпринимателя. Таким образом, в ГК РФ зафиксировано, что для предпринимателя важна не столько сама сфера деятельности, сколько систематическое получение прибыли.

4. Признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу и формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Риск — это возможные неблагоприятные имущественные последствия деятельности предпринимателя, не обусловленные какими-либо упущенными возможностями с его стороны. Рисковый характер деятельности может привести не только к банкротству, но и оказаться пагубным для имущественных интересов граждан и организаций.

ГК РФ предусматривает повышенную имущественную ответственность предпринимателя за нарушение им своих обязательств, если у него не будет доказательств того, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие действия непреодолимой силы п. 3 ст. 401 ГК РФ). Вместе с тем приведенное правило действует, если иное не предусмотрено законом или договором. В условиях правовой неподготовленности значительной части населения страны, предприниматели практически всегда могут внести в договор условие об ответственности за его нарушение по принципу вины. Кроме того, возможность трактовать непреодолимую силу довольно широко и не сводить ее лишь к стихийным бедствиям также позволяет виновному избежать ответственности.

Предприниматель отвечает за риск своим имуществом, но не только им. Возможны также утраты, влияющие на его статус на рынке труда и капитала (конкурентоспособность, профессиональная репутация, психологическая оценка и др.).

5. Государственная регистрация участников предпринимательской деятельности — юридический факт, предшествующий началу осуществления предпринимательской деятельности. Субъекты предпринимательской деятельности для получения статуса предпринимателя должны быть зарегистрированы в этом качестве. Занятие систематической деятельностью по извлечению прибыли без государственной регистрации влечет за собой юридическую ответственность.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься как юридические лица, так и граждане. Среди юридических лиц этим правом в полной мере пользуются коммерческие организации. Однако на некоторые виды деятельности коммерческая организация должна получить лицензию. Имеются виды деятельности, на которые установлена монополия государственных предприятий (производство и торговля оружием).

1.3 ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Основными формами предпринимательской деятельности являются:

- индивидуальная;
- коллективная — предпринимательство юридических лиц.

К первой группе субъектов относится частное предпринимательство граждан, занимающихся индивидуальной предпринимательской деятельностью, а также коллектив граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность "под общей фирмой" на основании договора полного товарищества.

Вторая группа субъектов, относящаяся к коллективной предпринимательской деятельности охватывается общим собирательным термином "предприятие": это унитарные государственные и муниципальные предприятия — наследство от планово-распорядительной экономики — и "рыночные" организационно-правовые формы: это командитное (смешанное) товарищество (или товарищество на вере), товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.

Все вышеперечисленные субъекты предпринимательской деятельности осуществляют руководство своей предпринимательской деятельностью путем определения целей, задач, стратегий своей деятельности; форм использования имущества и выходят на рынок со своими товарами, работами, плодами и услугами и вступают в разнообразные правоотношения между собой, с потребителями своей продукции и государством. Неудивительно, что наряду с общими законодательными нормами и актами, регулирующими экономику страны, имеются специальные нормы и институты, которые относятся только к предпринимательской деятельности.

Так, индивидуальное предпринимательство имеет правовую форму организации без привлечения наемного труда и с привлечением наемного труда, а также возможно осуществление предпринимательства в форме крестьянского (фермерского) хозяйства, индивидуального предприятия.

Таким образом, имеются три группы субъектов предпринимательского права: предприятия (предприниматели), организации управления и регулирования хозяйственной деятельностью и внутрихозяйственные подразделения.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную и др. Все эти виды деятельности могут функционировать отдельно или вместе. Виды предпринимательской деятельности изображены в приложении А.

ГЛАВА II ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

2.1 ЗАРОЖДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДРЕВНЕЙ РУСИ

В результате объединения Киевского и Новгородского княжеств в 882 г. образовалось Древнерусское государство. Условно можно выделить три центра торгово-предпринимательской деятельности на Руси: Киевскую Русь (862—1237), Новгородскую республику (1136—1478), Владимиро-Суздальское княжество (1239—1362), хотя, разумеется, велось предпринимательство и в других княжествах.

Древнюю Русь называли страной городов. Именно города были оплотом предпринимательства, где сосредоточивались массы товаров, продаваемых как внутри страны, так и за рубеж. Вокруг городов возникали торговые и промысловые поселения, где совершались сделки, заключались договоры. Купцы и предприниматели на Руси не выделялись в отдельное сословие. В предпринимательской деятельности принимали участие все слои общества, в том числе князь и бояре.

Со второй половины IX в. по Волжскому пути особенно активно велась торговля новгородских, суздальских, ростовских, владимирских и рязанских купцов с арабами. Зародилась торговля с Корсунем (Херсонесом), а затем и с Константинополем.

В XV—XVII вв. предпринимательские отношения начинают регулироваться специальными нормами: различными грамотами, судебниками. Получает широкое распространение письменный договор. В соответствии с Судебником 1497 г. вводится в действие нотариальная (крепостная) форма сделок.

Крупнейшим памятником русского феодального права стало Соборное Уложение 1649 г. Оно представляло собой кодификацию всех основных отраслей законодательства. Уложение включало 967 статей и 25 глав по направлениям: о суде, вотчинах, богохульниках и т.д., однако распределения по конкретным отраслям права здесь не было.

К тому времени в России уже действовали третейские суды, назначаемые по просьбе сторон, для разрешения частных споров. Соборное Уложение установило, что решение третейского суда обязательно для исполнения. В Уложении рассматривался вопрос сервитутов, постепенно оформлялась теоретическая база понятий частной собственности.

Таможенный устав 1653 г. и Новоторговый устав 1667 г. предоставили торговым людям посада право свободной торговли. При этом на купечество возлагались новые управленческие и финансовые обязанности.

В период правления Петра I начинается унификация российского законодательства в соответствии с европейским правом.

Возникли передовые организационно-правовые формы предпринимательской деятельности (компании, артели, простые товарищества, товарищества на вере). Российские предприниматели совместно с иностранными пайщиками создают акционерные компании. Развитие предпринимательской деятельности контролируется государством через Берг-коллегию, Мануфактурколлегию и Коммерцколлегию. Деятельность Коммерцколлегии, занимавшейся торговлей, регулировалась Регламентом 1719 г. С 1714 по 1720 г. было издано несколько книг сводных хронологических собраний нормативных актов.

В 1725 г. с учетом иностранного законодательства был подготовлен проект нового Уложения. Он включал четыре книги: «О процессе, то есть о суде, месте и о лицах,

к суду принадлежащих»; «О процессе в криминальных, розыскных и пыточных делах»; «О злодействах, какие штрафы и наказания следуют»; «О гражданских или гражданских делах и о состоянии всякой экономики» (о земле, торговле, опеке, брачном праве, наследовании).

Принятый в 1729 г. Вексельный устав имел большое значение для расчетов предпринимателей. Однако после смерти Петра I усилиями дворянских реакционеров была приостановлена кодификация, и Верховный Тайный совет постановил разобрать законы по старому Соборному Уложению, дополнив их положениями Указа о единонаследии.

В 1800г. Был принят Устава о банкротах, он регламентировал ведение учета и бухгалтерии всеми торговыми людьми по определенному образцу.

Предпринимательская деятельность на Руси столетиями велась в интересах укрепления государства и содержания многочисленной армии. Торговая жизнь играла огромную роль в освоении и объединении русских земель. Большое число людей вовлекалось в экономическую деятельность, становилось заинтересованными в ее результатах.

Широкое развитие предпринимательства в России было связано с исторически сложившимся характером народа - деятельным, расчетливым, целеустремленным. Важное место в развитии предпринимательства Руси занимало купечество. Купцы-профессионалы и купеческий капитал, по- видимому, появились в XI в. Это была самая активная во всех отношениях часть населения. К XVII в. в городах сложилась иерархия: гости и гостиная сотня (купцы, торгующие за рубежами государства), суконная сотня, черные сотни (средние, мелкие и розничные торговцы) и слободы.

Купцы вели торговлю и промысловую деятельность артелями или компаниями.

Самые основательные предприниматели объединялись в торгово-промышленные ассоциации. Возникающие между предпринимателями и потребителями противоречия решались в специальном торговом суде. Купцы, входившие в ассоциацию, обладали большими привилегиями в случае финансовых трудностей им предоставлялись кредит или безвозмездная помощь. Вступить в ассоциацию мог только состоятельный предприниматель. Кроме ассоциаций в русских городах существовали и другие профессиональные объединения предпринимателей.

В эпоху Ивана Грозного символ русского предпринимательства воплощали купцы Строгановы, основавшие солеваренное дело. Строгановы вели обширную торговлю

с иностранными купцами, построили в России множество заводов, прославились не только предпринимательской деятельностью, но и меценатством. Эта династия предпринимателей существовала 500 лет. Наряду с купцами Строгановыми успешно работали их конкуренты - крупные солепромышленники и торговцы Шорины, Светешниковы, Никитниковы и др. Нередко русские купцы наряду с торговлей какими-либо товарами участвовали в организации их производства.

Деятельность русский купцов и предпринимателей в XVII в. охватывала всю территорию страны. Наибольшее распространение на Руси получила ярмарочная торговля.

Такое решение многих проблем было исторически обусловлено свободным, инициативным характером развития хозяйства в России, чуждым централизму и административному нажиму. Для русских предпринимателей ярмарка была одной из самых понятных, доступных и привлекательных форм хозяйственного общения, развивавшихся в рамках народных традиций и обычаев, в основе которых лежала жизнь крестьянской Руси.

2.2 ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ 19-20 ВВ.

До 19 века на Руси это были купцы-первопроходцы (в отношении которых термин «предприниматель» сегодня носит еще дискуссионный характер), а также другие торговцы (бояре, чиновники); позже этот слой незначительно пополнялся за счет выходцев из дворянской среды и разночинцев. После издания Александром I в 1803 г. «Указа о вольных хлебопашцах», разрешающего помещикам отпускать крестьян на волю за денежный выкуп, российское предпринимательство пополнило свои ряды деловыми людьми крестьянского происхождения. Проведение в жизнь великой реформы 1861 г. Ознаменовало собой начало нового революционного этапа в истории предпринимательства России, когда массы освободившихся крестьян стали наемными рабочими на частных предприятиях или смогли организовать собственное дело. Глубоко народная по своему происхождению личностная сущность российского предпринимателя дает достаточные основания считать одним из важнейших факторов формирования его ментальности религиозное воспитание и окружение.

Однако существовали причины и более «практического» характера, которые сегодня почти не упоминаются.

Будучи ограничены обстоятельствами в выборе поля деятельности, не имея возможности реализовать себя ни на государственной, ни на военной службе, старообрядческие купцы и промышленники обращали весь свой талант и энергию на участие в предпринимательстве. Необходимость завоевания каждой новой колонией своего жизненного пространства (часто в суровых природных и экономических условиях), а также репрессии со стороны правительства определяли необыкновенную внутриобщинную солидарность и солидарность между отдельными общинами. Пострадавшие после репрессивной выгонки общины могли рассчитывать на помощь остальных.

Отмена в России крепостного права в 1861 году стала важным событием в истории предпринимательства, развивается новая экономическая формация - капитализм, втягивающий в мировое товарное обращение окраины России, распространению наемного труда, росту капиталистических отношений.

Отмена крепостной зависимости крестьян от помещиков касалась небольшой части сибирского населения. Помещичьи крепостные крестьяне составляли лишь одну тысячную часть жителей Сибири. В 1858 -1859 годах в Сибири насчитывалось только 36 помещиков, владевших населенными имениями. Но отмена крепостной зависимости оказала влияние на рост переселения в Сибирь и распространение капитализма вширь - на сибирские окраины. Оно вело к хозяйственному освоению новых земель, давало толчок разложению крестьянства на местах нового поселения. Отсутствие помещичьего землевладения способствовало росту капиталистических отношений в сельском хозяйстве, но оставшиеся в нем докапиталистические пережитки его тормозили.

Для промышленной и торговой буржуазии центра было невыгодно развитие местной промышленности. Они опасались конкуренции со стороны сибирских товаров. К ее устранению была направлена система кредитования сибирских купцов капиталистами центра. Сибирские купцы получали кредит преимущественно товарами, а не деньгами. Они превращались, прежде всего, в посредников между сибирскими и европейскими рынками, а не в самостоятельных предпринимателей, обладавших крупными капиталами, как для торговых, так и для промышленных целей. Не случайно в отчетах по управлению сибирскими губерниями отмечался недостаток дешевого кредита и капиталов для развития местной промышленности.

Сибирская буржуазия, продавая с высокой наценкой товары, получаемые из центра, скупая и перепродавая пушнину и продукты сельского хозяйства, прибегая к ростовщичеству, считала занятие торговлей более выгодным делом, чем организация промышленного предпринимательства. Сибирские купцы имели промышленные предприятия, но они занимали у них второстепенное место по сравнению с торговлей. Исключение составляла золотопромышленность.

На слабом развитии промышленности в Сибири сказывались недостаточная заселенность и хозяйственное освоение обширного края, приводившие к ограничению рынка сбыта промышленной продукции, удаленность от крупных промышленных центров при плохих путях сообщения. Местная промышленность не могла конкурировать с более развитой промышленностью Урала и Европейской России. Аренда и покупка земли существовали в Сибири в небольших размерах. Концентрация земли происходила путем захватного землепользования. Земли считались собственностью государства (кроме частных, казачьих, городских, монастырских). Собственность на землю включает: право пользования у крестьян, владения крестьянская община и распоряжения государство. Фактически все было у крестьян: захватывали, пользовались, передавали по наследству, сдавали в аренду, продавали, покупали.

Основные циклы в развитии промышленности Сибири определялись требованиями и состоянием общероссийского рынка, а также экономическими потребностями этого огромного региона. Промышленный подъем 90-х годов и строительство сибирской магистрали вызвали значительное оживление экономики края, русско-японская война дала импульс быстрому росту кулацких хозяйств, нажившихся на поставках продуктов для армии. После первой русской революции Сибирь пережила полосу мощного промышленного подъема, который сменился в годы первой мировой войны хаотической перестройкой производства.

Сибирь оставалась отсталой в промышленном отношении окраиной. Ее огромные природные богатства использовались плохо. Крупнейшие промышленные группы препятствовали развитию в Сибири металлургии и машиностроения. Почти все металлические изделия завозились из центра страны или из-за границы. Слабо использовались богатейшие гидроэнергетические ресурсы, углубилась диспропорция между различными отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности. Значительная часть сырья (полиметаллические руды, лес, продукция сельского хозяйства) вывозилась без обработки на месте.

Капитал преобразовал экономически и патриархальную сибирскую деревню. Происходит специализация сельскохозяйственного производства, развиваются исторически сложившиеся зернового хозяйства и торгового скотоводства, создается производство сливочного масла на экспорт. Сбыт сельскохозяйственной продукции захватывают в свои руки крупные русские и иностранные фирмы.

Наличие свободных, незанятых земель обеспечивали свободное приложение капитала к земле. В Сибири преобладала аграрная эволюция американского или крестьянско-буржуазного типа. Накануне первой мировой войны Сибирь стала уже одной из важнейших житниц страны, чему способствовало переселение на окраины миллионов крестьян.

Господство в стране крепостников-помещиков продолжало откладывать отпечаток на политику царизма по отношению к Сибири. Царское правительство стремилось прежде всего к устранению революционного кризиса в центре страны, не заботясь по-настоящему о хозяйственном устройстве переселенцев. Помещичий характер политики правительства ярко проявился в создании закона 1901 года о насаждении помещичьих хозяйств в России. Несмотря на раздробленность мелких крестьянских хозяйств, земледелие и скотоводство приобретали все более товарный характер и через рынок происходило обобществление труда, где роль кооперативного движения, крупных капиталистических хозяйств.

Проникновение иностранного капитала в Сибирь шло в общем русле развития капитализма, дало начало маслоделению, сыроварению и др., но и усиливало однобокость экономики Сибири, усугублял ее специализацию в качестве сырьевого придатка.

Рост промышленности и торговли сопровождался ростом городов и городского населения, но получили развитие лишь те города, которые в виде цепочки тянулись вдоль железнодорожного полотна или находились в сфере ее экономического воздействия. Старые города Тюмень, Омск, Красноярск стали быстро менять свой провинциальный, купечески-чиновничий облик, превращаясь в крупные центры торгово-промышленной деятельности. Первое десятилетие после открытия железнодорожного сообщения ознаменовалось оживлением в развитии промышленности Сибири – каменноугольная, золото, мукомольное, кожевенное дело, маслоделие. В то же время старинные сибирские села Березово, Сургут, Тобольск оказались в стороне от экономической жизни, переживали упадок.

Переселение крестьян на окраины и прежде всего в Сибирь приобрело большое значение в период проведения столыпинской реформы, цель которой была в сохранении помещичьего землевладения путем создания опоры - кулачества. Об отсталости промышленности Сибири свидетельствует структура ее торговли с Европейской Россией. Продукты полеводства вывозимые составили 58% ,животноводства - 19, горной промышленности 23%, а среди ввозимых промышленные изделия составили 99%.ю 1% рабочих, лесная, деревообрабатывающая промышленность, имеющая колоссальные запасы сырья - 1%-3% общероссийского производства.

Первая мировая война(1914 год) война оказала серьезное влияние на экономическое развитие Сибири. Война создала условия для широкого развития кооперативного движения. Бешеная спекуляция крупных капиталистов и острый дефицит промышленных товаров вызвали массовый приток крестьянства в потребительскую кооперацию.

После Октябрьской революции под влиянием разных факторов в несколько приемов были национализированы предприятия крупной, средней и отчасти мелкой промышленности, транспорта, торговли, все банковско-кредитные учреждения, ликвидированы товарные и фондовые биржи.

Но через несколько тяжелых лет правительство пришло к осознанию необходимости "коренной перемены всей точки зрения" на социализм.

Основное содержание новой экономической политики заключалась в стимулировании товарно-денежных отношений, экономической предприимчивости, инициативы, материальной заинтересованности в результатах труда каждого предприятия и каждого труженика.

С переходом к нэпу были сняты ограничения на частнопредпринимательскую деятельность. В июле 1921 года законодательством было допущено существование простых товариществ, в июле 1922 года - акционерных обществ, полные товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью. Новая экономическая политика способствовала восстановлению сельского хозяйства. Основное место в производстве продовольствия и сельскохозяйственного сырья занимало единоличное крестьянское хозяйство.

Но сталинизм пресек демократические тенденции, характерные для периода нэпа. Наиболее характерными чертами создаваемой в это время административно-командной системы стали тотальное огосударствление экономики и общественной

жизни, всеобщая бюрократизация, подавление демократии и гласности, массовые репрессии. Центр тяжести борьбы с частным капиталом переносится в торговлю. Установление предельных розничных цен создавало на рынке устойчивое положение, частная торговля вынуждена была считаться с ценами государства. С рынка вытеснялся в первую очередь частный крупный оптовик, посредник межгосударственным и розничным товарооборотом. Расширение сети государственной и кооперативной торговли. Изменения в частной торговле вели к ее измельчению: от оптовой - к оптово-розничной; от нее - к мелкой розничной. Уже к концу 1926 г. частный капитал занимал подчиненное положение по отношению к государственному и остался только в розничной торговле. В начале 30-х годов добыча рыбы рыбаками производилась в основном единолично, к 40-м годам в частном секторе осталось 0,8% рыбаков, - сообщает летопись Ханты-Мансийского национального округа.

Господство бюрократической олигархии в конце концов привело наше общество к кризису. И в этом главная цена, которую мы заплатили за десятилетия бюрократического абсолютизма. Корни кризиса лежат в отчуждении каждого гражданина от собственности и управления обществом, отсутствием демократических отношений между властью и обществом, в дефиците гласности. Чтобы преодолеть кризис, необходима была перестройка, открывшая современный этап развития российского предпринимательства.

2.3 ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СССР : 1987-1991 ГГ.

Приход в 1985 году нового руководства страны во главе с М.С. Горбачевым породил в обществе новые надежды на осуществление политических и экономических реформ. Наряду с общим оживлением в жизни общества («гласностью», «плюрализмом» и т.п.) перестройка началась с поиска новых подходов к преобразованиям экономики, отягощенной крайне неэффективной структурой, доминированием ВПК (с преобладанием огромных объединений и предприятий, закрытых городов-заводов, наукоградов и т.п.) в ущерб АПК и социальной сфере.

Первыми были приняты решения о повышении значения территориальных (республиканских, краевых, областных) органов управления, направленные на расширение прав местных советов народных депутатов и переход в регионах на

принципы самоуправления и самофинансирования. В первую очередь, это относилось к пищевой и легкой промышленности, бытовому обслуживанию, местному, жилищно-коммунальному хозяйству, производству строительных материалов, строительству, торговле, общественному питанию, потребительской кооперации. Речь шла о видах и сферах хозяйственной деятельности, где объективно и должны были развиваться малые и средние предприятия, гибко реагирующие на спрос населения.

В ряде союзных республик (в основном Прибалтики), краев и областей начались хозяйственные эксперименты, связанные с поиском гибких форм хозяйствования (мелкосерийное производство по заказам торговых организаций, введение договорных цен и ассортиментных концепций, открытие производителями фирменных магазинов для изучения спроса, введение хозрасчетных цехов малых производств на средних и крупных предприятиях) и рациональных размеров предприятий, работающих на потребительский рынок. Уже в процессе отбора позитивных результатов хозяйственных экспериментов встал вопрос о новой роли кооперативов и арендных отношений.

Для развития арендных отношений, которые служили важной ступенью на переходе к новым кооперативам и другим формам частного предпринимательства, большое значение имел Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» 1987 г. Вводимые этим законом формы хозяйственного расчета способствовали в дальнейшем освоению на небольших предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания прогрессивных форм арендных отношений. Бытовое обслуживание стало пионером в распространении индивидуального и семейного арендных подрядов. Арендный подряд осваивали также кафе, бары, небольшие торговые предприятия, бригады и фермерские хозяйства. Аренда, как и впоследствии кооперативы, давала импульсы к разгосударствлению — необходимому подготовительному этапу системной приватизации. Отрабатываемые при аренде и в кооперативах принципы и механизмы окупаемости, возвратности, самоконтроля способствовали проявлению предприимчивости, ответственности, нацеленности на конечный результат и умению противостоять известному риску. А именно эти черты органически свойственны малому частному предпринимательству. Однако движение к правовому и общественному признанию частной собственности (как священного права гражданина в демократическом обществе) было исключительно сложным.

Необходимо напомнить об обобщившем практику многочисленных экспериментов и зарубежный опыт Законе СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май

1987 г.). Повсеместный и быстрый рост числа граждан, занимающихся ИТД (с 429 тыс. человек в 1988г. до 723 тыс. человек в 1989г., или на 69%), показал значительный потенциал индивидуального и семейного частного предпринимательства. Этот потенциал в последующие годы, особенно после принятия закона Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства» (июнь 1995г.), был реализован субъектами малого и частного предпринимательства без образования юридического лица. Этим законом снимались ограничения на занятия народными художественными и кустарными промыслами, ремесленничеством, извозом, ремонтом и другими видами бытового обслуживания, надомным трудом; упрощалась регистрация занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью; снижались налоги; повышалась ответственность за предоставляемые декларации о доходах, получение патента и т.п. Несмотря на значительные сложности развития индивидуальной трудовой деятельности в обществе постепенно менялось отношение к коммерсантам, предпринимателям. Самыми же динамичными и отзывчивыми на благоприятные условия, созданные Законом «О кооперации в СССР» (1988 г.), среди новых малых форм хозяйствования, рожденных в период перестройки, оказались новые кооперативы. Кооперативы, обладавшие мощным зарядом легализуемой предпринимательской активности, отличала предельная для тех реальных условий гибкость в хозяйственной деятельности. От первых, можно сказать, показательных кооперативных предприятий за короткий срок с 1988 по 1989 гг. этот самый динамичный сектор экономики буквально взлетел: число кооперативов в строительстве, производстве товаров, общественном питании, сфере бытовых услуг в 1988 г. выросло более чем в 10 раз, численность занятых в них — в 10 раз, объемы реализуемых товаров и услуг — почти в 20 раз.

Бурное развитие новых кооперативов в 1988-1989 гг. можно считать началом возрождения предпринимательства в Советском Союзе и интенсивным стартом фазы формирования начального капитала. Изучение действующих кооперативов, проведенное с участием работников Государственной комиссии по экономической реформе в 1989-1990 гг., показало, что эффективность их хозяйственной деятельности была в 5-6 раз выше аналогичных (порой соседних) государственных предприятий. Организация дела, механизм управления, подбор работников, формы оплаты труда (поощрения, наказания) — все говорило о том, что эти кооперативы — прообраз малых частных предприятий.

Однако нельзя сказать, что развитие новых кооперативов происходило безболезненно. Рывок этого сектора с резким ростом оборота наличных денежных

средств, уходящих в какой-то мере от контроля государства (в лице Госбанка СССР), вызывал у оппонентов среди партийных функционеров, некоторых руководителей правительства, официальных финансистов желание ограничить, поставить под контроль доходы (прибыль) кооператоров. Это было связано и с общей экономической ситуацией 1989-1990 гг. Рост заработной платы на государственных предприятиях, доходов кооперативов и других коммерческих структур опережал темпы увеличения товарной массы. В то же время конечная продукция и услуги кооператоров реализовывались по более высоким свободным (договорным) ценам. Это вызывало недовольство населения с низкими и средними доходами (пенсионеров, работников бюджетной сферы и т.д.). Большинство кооперативов (почти 80%) было создано в рамках государственных предприятий, научно-исследовательских организаций или при них. Значительную часть своей продукции и услуг кооперативы по договорам реализовывали государственным предприятиям и учреждениям. Последние расплачивались из своих источников (образуемых по соответствующей модели хозрасчета фондов) по безналичной форме расчетов, не затрагивая собственный фонд оплаты труда и премирования. Естественно, что кооперативы получали за выполненную работу наличные денежные средства, вознаграждая своих работников за качество продукции и срочность работы на более высоком уровне, чем госпредприятия.

Определенное недовольство консерваторов и сторонников традиционных взглядов вызвали и налоговые каникулы кооператоров. Речь идет об освобождении от налогообложения в течение двух стартовых лет прибыли кооперативов, производящих товары народного потребления и услуги по социальным заказам (строительство и ремонт школ, детских садов, яслей, дорог и т.п.).

Неподготовленность налогового законодательства, как и всей правовой базы, отсутствие таких общепринятых в мире рыночных форм, как малые предприятия, коммерческие банки, фокусировали внимание руководителей государства и общественности только на такой организационно-правовой форме предпринимательской деятельности, как кооперативы. Тем самым искусственно гипертрофировались с помощью подстраивающихся под политическую конъюнктуру СМИ негативные моменты их деятельности в ущерб тому положительному, что привнесли кооперативы в хозрасчетную практику и на потребительский рынок (в условиях еще лишь разговоров о приватизации и свободных ценах).

Среди серьезных экономистов и юристов, занимавшихся проблемами новых кооперативов с участием представителей международных организаций (ЮНИДО,

МОТ и др.), все более росло понимание того, что новые кооперативы в Советском Союзе — это не что иное, как частные предпринимательские структуры.

Боязнь дать полную свободу частной предпринимательской деятельности привела в 1990 г. к попыткам ужесточить банковский и административный контроль на местах с участием партийных органов, местных советов, милиции, прокуратуры.

Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» (август 1990 г.), безусловно, сыграло позитивную роль. С одной стороны, в нем фиксировались и распространялись полезные нормы эстонского эксперимента. С другой стороны, оно приближало практику хозяйствования к международному опыту становления и развития малого бизнеса. Но сохранялось одно очень серьезное противоречие: упор делался на государственные (строительные и другие) малые предприятия. Дело в том, что законодательной базы создания и государственной поддержки частных (и иных форм собственности) малых предприятий еще не существовало.

Боязливая позиция союзного государственного руководства по отношению к конституционно-законодательному закреплению права на частную собственность и ее защиту на фоне усиления центробежных тенденций союзных республик привела к тому, что законы о собственности, предприятиях и предпринимательской деятельности (декабрь 1990 г.) в РСФСР оказались более продвинутыми. Признавались многоукладность экономики с правом на частную собственность граждан (на предприятия, средства производства, результаты хозяйственного использования имущества, принадлежащего собственнику). В Законе «О собственности в РСФСР» (декабрь 1990 г.) было зафиксировано право собственника при осуществлении предпринимательской деятельности на заключение договоров с гражданами об использовании их труда. Фактически фиксировалось равенство различных форм собственности. Признавалась недопустимость установления государством ограничений или, наоборот, предоставления им льгот предприятиям той или иной формы собственности.

Дискриминация в отношении малых предприятий была прекращена специальным постановлением Совета Министров РСФСР «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» (июль 1991 г.). Наряду с критериями, определяющими размеры малых предприятий, постановление рассматривало организационно-экономические условия развития малых предприятий, устанавливало налоговые льготы для них, уравнивало в правах малые предприятия разных форм собственности. Постановление инициировало работу по развитию

малых предприятий и созданию программ их развития.

Сложившаяся к концу 1991 — началу 1992г. ситуация в обществе и экономике поставила перед гражданами России и, конечно, перед предпринимателями вопрос о выборе дальнейшего жизненного пути, своей позиции и своего места в грядущих экономических реформах 1992 года.

2.4 РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИЯ: 1992-1996 ГГ.

Год 1992-й, первый год официально провозглашенных рыночных реформ, вошел в историю страны как период грандиозных, но так и не оправдавшихся надежд. Курс «младореформаторов», возглавивших Правительство Российской Федерации, на «шоковую терапию» открыл шлюзы для частнопредпринимательской деятельности, пробудив надежды значительной части российского населения на быстрое достижение Россией западных стандартов уровня жизни и других атрибутов общества потребления и свободного предпринимательства. Обещая выход из кризиса уже к осени 1992 г., правительство самоустранилось от какой-либо активной экономической политики, ссылаясь на то, что без государства и, соответственно, без правительства рыночная стихия (саморегулирование) сама все расставит по своим местам.

Провозглашалось, что зарождающимся рыночным силам не надо мешать, а предпринимательские усилия широких масс населения решат все проблемы. Во главу угла была поставлена масштабная приватизация, которая, как утверждалось, должна будет создать широкие слои собственников, умеющих работать и в то же время отстаивать свои интересы, т.е. сформировать российский средний класс.

Однако, как и ранее, в советские годы, прекрасные слова и лозунги власть предержащих на практике оказались не более чем красивой идеологической ширмой совсем для других дел. Выяснилось, правда, это несколько позже.

Тогда же надежды на лучшее в сочетании со снятием административно-уголовных запретов на элементарные виды предпринимательской деятельности способствовали бурному росту числа малых предприятий по всей стране: 1992 г. был годом самых высоких с середины 80-х гг. и по сей день темпов роста числа малых предприятий (в 2,1 раза) и численности занятых на них.

В определенном смысле этот факт феноменален, поскольку осуществленная тогда либерализация цен и введение налогового прессинга значительно подорвали финансовую базу основной массы малых предприятий. Бурная инфляция привела, с одной стороны, к обесценению сбережений населения, а с другой — к резкому увеличению процентных ставок банковского кредита. Это вызвало настоящий паралич инвестиционной деятельности, продолжающийся по настоящее время.

Статистические данные показывают, что абсолютным лидером увеличения числа малых предприятий стала в то время сфера науки и научного обслуживания — здесь число малых предприятий возросло в 3,4 раза. Количество малых предприятий в сфере сельского хозяйства увеличилось в 3,1 раза. Затем следуют материально-техническое снабжение и общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (в 2,9 раза). Близок к этим данным и рост числа малых предприятий в сфере народного образования (в 2,8 раза).

Можно констатировать, что в условиях провозглашения начала рыночных реформ российское МП продемонстрировало свои позитивные возможности. Его важнейшими функциями стали социальное демпфирование, обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса через «самозанятость», предоставление возможности получения дополнительных (помимо основной, часто лишь формальной занятости) средств к существованию. В основном речь шла не о производстве, а о торговле и посредничестве, на которые приходилось более 50% малых предприятий.

Бурное развитие торгово-посреднической деятельности стало ответной реакцией на подрыв первоначальной финансовой базы МП. Либерализация внешней торговли еще в последние годы существования СССР и снятие запретов на частную торговлю внутри страны создали благоприятные условия для любых торговых операций. Падение потребительского платежеспособного спроса в те годы торговое малое предпринимательство активно компенсировало импортом товаров, хотя и не очень высокого качества (подобных продукции китайского производства), но зато абсолютно нового ассортимента, недоступного российским потребителям при советской власти. Следует вспомнить и о повсеместном появлении вещевых и продуктовых рынков наподобие «блошиных». Рублевая гиперинфляция, а также сверхвысокое налогообложение в сочетании с заниженным официальным курсом доллара к рублю поставили на колени всю российскую промышленность. Подавляющая часть продукции российских предприятий стала совершенно неконкурентоспособной по отношению к импорту. Крупные и средние предприятия останавливались одно за другим.

Все более широкое распространение получал так называемый «челночный» бизнес. Десятки тысяч людей выезжали за товарами за рубеж. Функционировали каналы транспортировки самих «челноков» за границу и закупаемых ими товаров обратно в страну. В Турции, Китае возникли целые крупные поселения, жители которых стали специализироваться на мелкооптовом снабжении российских «челноков» местной продукцией. Быстрая оборачиваемость мелких торговых капиталов превращала их в капиталы средних размеров. Более того, мелкая торговля быстро реагировала на нарастающую социально-экономическую дифференциацию российского общества, группируясь в нишах обслуживания как массовых потребителей, так и потребителей с высоким уровнем доходов

В 1992 г. произошло существенное сокращение доли малых предприятий в промышленности и строительстве. Но относительное сокращение производственного сектора в российском МП не может оцениваться только как отрицательное явление. Дело в том, что прекратилась деятельность полукриминальных малых предприятий, созданных ранее при советских государственных предприятиях лишь для того, чтобы получать исходное сырье и материалы по низким государственным ценам, а продавать продукцию по свободным высоким ценам. Либерализация цен сделала существование таких малых «производственных» предприятий бессмысленным.

В 1993г. продолжался процесс бурного «учредительства», выразившийся в увеличении количества малых предприятий примерно на 2/3. Причем, в абсолютном выражении прирост малых предприятий превысил данные за предыдущий год. В отраслевой структуре еще немного возросла доля торгово-посреднической деятельности и столь же немного уменьшилась доля сферы производства.

Кроме того, само правительство, как отмечалось выше, сверхжестким налогообложением толкало предприятия на нарушение налогового законодательства. Складывалась (насаждалась) ситуация, при которой почти любого представителя МП можно было привлечь к ответственности за нарушение тех или иных законов или нормативных актов. Правда, такого рода привлечение к ответственности было крайне редким вследствие слабости самих государственных контролирующих структур, включая налоговые органы. Обусловленные деятельностью самого правительства массовые нарушения законов в сочетании со слабостью государства вызвали разгул криминального террора в отношении МП.

В 1994г. резко замедлились темпы прироста числа малых предприятий и занятых на них: рост составил чуть более 1%, сократилась среднесписочная численность занятых в МП. После бурного роста резкая остановка в развитии МП произвела эффект абсолютной неожиданности.

Причины остановки роста числа российских малых предприятий условно можно подразделить на глубинные и лежащие на поверхности. Если начать с последних, то основные из них — это сужение характерных для начала 90-х гг. источников облегченного получения в сфере МП относительно больших доходов, исчерпание психологических ожиданий широчайших финансовых возможностей самостоятельной предпринимательской деятельности. Что же касается глубинных причин замедления роста числа малых предприятий, то они непосредственно проистекали из общеэкономической политики нового российского правительства во главе с В.С. Черномырдиным. Основной упор в ней был сделан на укрепление и содействие развитию ориентированного на экспорт топливно-энергетического комплекса. Ни первому, ни второму малое предпринимательство было совершенно не нужно. Собственно, этот факт и предопределил жалкую судьбу российского малого предпринимательства на последующие годы. В экономике России стала прослеживаться тенденция к началу новой концентрации и централизации капитала, а также самой хозяйственной деятельности. Началось широкомасштабное поглощение предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия оказывались первой жертвой такого поглощения. Менее рентабельные малые предприятия не выдерживали конкуренции со средними и крупными фирмами и разорялись .

В 1995г. впервые началось снижение численности российских малых предприятий (на 8,8%) и среднесписочного числа занятых на них (на 4,5%).

Следует, правда, признать усиление в период 1995-1996гг. влияния фактора перерегистрации и ликвидации неработающих предприятий на динамику МП. В 1995г. был введен в действие новый Гражданский кодекс (ГК) РФ. В соответствии с положениями его первой части малые предприятия, имевшие форму товариществ (а это очень распространенная хозяйственная форма малых предприятий), должны были переоформить свои учредительские документы и преобразовать свои предприятия в соответствии с требованиями ГК. Однако не стоит, и переоценивать значимость этого фактора в общем абсолютном сужении сферы российского МП.

Провозглашенный правительством В.С. Черномырдина курс на финансовую стабилизацию перевел в разряд «выживающих» уже все российские малые

предприятия. До этого к «выживающим» относились предприятия преимущественно производственного сектора. Но в этом были и свои положительные моменты. Политика умеренно жесткой финансовой стабилизации, с одной стороны, вызвала значительное замедление темпов роста количества малых предприятий, но с другой — имела выраженный санационный эффект. В стране стала формироваться принципиально новая экономическая ситуация, в которой малые предприятия начали играть роль, характерную для МП в рыночной экономике. Появились зачатки нормальной прорыночной среды, характеризующейся конкурентной борьбой малых предприятий на основе повышения качества и разнообразия товаров и услуг.

Малые предприятия в борьбе за выживание учились самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности они начали активно диверсифицировать хозяйственную и инвестиционную деятельность. Более половины предприятий неторгового профиля помимо основной деятельности в 1995 г. занимались еще и торговлей.

Впервые за несколько лет в 1995 г. произошло увеличение численности занятых на одном малом предприятии — на 0,8% по сравнению с 1994 г. Конечно, величина прироста невелика, но иллюстрирует данные социологических опросов, в ходе которых руководители малых предприятий говорили о необходимости численного расширения своих предприятий. И, что очень важно, они отмечали то, что настало время перехода от полуполюгальной скрытой занятости на нормальную, адекватную действующим законам, т.е. появились зачатки легализации деятельности «теневых» малых предприятий.

Особо обращало на себя внимание увеличение инвестиционной активности МП. Общий объем капитальных вложений в этой сфере за 1995 г. возрос в 4 раза, причем в промышленности - в 7,4 раза.

В 1994-1996 гг. российское МП остро нуждалось в поддержке и защите государства. Это осознавали и сами государственные органы. Причем, в регионах становление системы поддержки МП происходило быстрее, чем на федеральном уровне. Именно в субъектах Российской Федерации принимались первые законы и программы развития МП и создавались фонды его поддержки.

На федеральном уровне первая программа поддержки МП была принята только в 1994 г., но она так и не была до конца выполнена. Федеральный закон о государственной поддержке МП был принят в 1995 г., но его содержание оказалось

полностью выхолощенным по сравнению с проектами, разрабатываемыми с 1992г. На созданный в 1995г. Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства РФ (ныне ликвидирован) возлагались большие надежды, но конкретных дел не было. Работали Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, но их финансовые и организационные возможности были крайне малы. Ощущалась острейшая нехватка финансовых средств для поддержки с трудом выживающих российских малых предприятий.

Для кардинального улучшения ситуации в сфере МП требовалось политическое решение самого высокого уровня. С ожиданием такого решения российское малое предпринимательство подошло к Первому Всероссийскому съезду своих представителей.

2.5 ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 1996-1999 ГГ.

Наметившаяся еще в 1995г. тенденция сокращения общего числа малых предприятий в 1996г. усилилась. Однако во многом это было связано с новыми подходами к учету малых предприятий в принятом в 1995г. Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», а также с перерегистрацией действующих малых предприятий.

В 1997г. практически во всех отраслях был отмечен рост числа малых предприятий, в целом по Российской Федерации он составил 4,2%, достигнув наибольшего значения в здравоохранении, культуре и социальном обеспечении — 43%; в сельском хозяйстве — 10,2, на транспорте — 8,6%. Меньше малых предприятий стало в сфере науки и научного обслуживания — на 4.6%, материально-технического снабжения и сбыта — на 0,8%.

Численность индивидуальных предпринимателей, по данным ФНС России, на 1 июля 1997 г. составила 3,5 млн. человек. С учетом работающих по договорам и по совместительству, а также ИПБЮЛ, в малом предпринимательстве было занято более 12 млн. человек

Сложившаяся отраслевая структура МП за эти годы практически не изменилась. Непроизводственная сфера остается для малых предприятий более

привлекательной, чем реальный сектор. Так, в 1997 г. большая часть малых предприятий работала в сфере торговли и общественного питания — 43,2%; в строительстве и промышленности - 16,5 и 15% малых предприятий соответственно. Это вполне объяснимо, во-первых, самой спецификой МП как сектора экономики, а во-вторых — мировой тенденцией доминирования (особенно в малом бизнесе) нематериальной сферы над производственной. Существенных структурных сдвигов в секторе МП за эти годы не произошло. Так, доля промышленных предприятий в общем числе российских малых предприятий незначительно выросла — с 14,2 на начало 1995 г. до 15,7% на начало 1999г. Доля строительных предприятий также увеличилась — с 13,8 до 15,8%. Удельный вес предприятий, занятых торговлей и общественным питанием, несколько снизился: на 01.01.95 г. на их долю приходилось 46,8% от общего числа малых предприятий, на 01.01.98 г. — 44,5%.

ГЛАВА III ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1 РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

По территории Российской Федерации малые предприятия распределены крайне неравномерно. Почти треть из них на 1 января 1998г. была сосредоточена в Центральном районе, причем в Москве около 21% всех российских малых предприятий, а в Санкт-Петербурге -12,1%. Меньше всего малых предприятий в Калининградской области и Северном районе: 0,8 и 2,0% от общего числа соответственно.

В течение 1997 г. во всех регионах России число малых предприятий увеличилось. Особенно значительными темпы прироста были в Северо-Западном регионе — 6,9%, в Калининградской области — 5,6 и Центральном регионе — 3,2%. Занятость в малом бизнесе в Российской Федерации столь же неравномерна, как и число малых предприятий. Почти треть всех работающих на российских малых предприятиях, по итогам 1998 г., сосредоточена в Центральном районе. Далее с большим отрывом следуют Северо-Кавказский район (11%), Урал и Поволжье (по 9 %).

По основным показателям развития МП большинство российских регионов находится на крайне низком, уровне. Так, почти во всех регионах на тысячу жителей приходится не более 9 малых предприятий.

Вклад МП в российскую экономику на начало 1998 г., по данным Госкомстата России, малые предприятия составляли 31,8 % от общего числа российских предприятий.

По оценке Госкомстата России, из общего числа хозяйствующих субъектов, зарегистрированных на начало 1995 г., 68-72% являлись малыми предприятиями, из которых более трети не приступили к хозяйственной деятельности. Если оценка Госкомстата России верна и на начало 1998 г., то, с учетом изменения критерия отнесения к малым предприятиям, доля зарегистрированных малых предприятий составила примерно 60%.

В целом между 1996 и 1998гг. прослеживается как абсолютное сокращение числа действующих малых предприятий, так и снижение их доли в общем числе зарегистрированных предприятий. Тем не менее, в ряде отраслей действующие малые предприятия, по итогам 1997 г., составляли порядка половины всех зарегистрированных хозяйствующих субъектов: в торговле и общественном питании — 44,2%, строительстве — 49,7 и информационно-вычислительном обслуживании — 54,3%- В промышленности доля малых предприятий составила 39,9%. Наименьший удельный вес малых предприятий в общем числе зарегистрированных предприятий зафиксирован в сельском хозяйстве—35%

Малое предпринимательство, как свидетельствуют итоги 90-х годов, обеспечивало занятость каждого восьмого-девятого работающего на российских предприятиях. Доля работающих на малых предприятиях в общем числе работающих составила 13,2%. В ряде отраслей вклад МП в обеспечение занятости был еще выше. Так, на строительных предприятиях работали 39,3% от общего числа занятых в данной отрасли, в науке и научном обслуживании 35,9, а в торговле и общественном питании — 35,2%. В промышленности на малых предприятиях работал каждый десятый.

По итогам 1996 г. прибыль малых предприятий составила более четверти всего объема прибыли по народному хозяйству. В непроизводственной сфере бытового обслуживания населения прибыль получили вообще только малые предприятия. В строительстве прибыль малых предприятий составила 56,5% от общего объема прибыли по отрасли. В торговле и общественном питании, общей коммерческой

деятельности по обеспечению функционирования рынка суммарная прибыль малых фирм превосходит прибыль средних и крупных предприятий.

Таким образом, основные параметры развития российского малого бизнеса (численность малых предприятий и отраслевая структура) в 1996-1998 гг. — с учетом изменения критериев отнесения предприятий к малым — в целом оставались стабильными либо уменьшились (численность занятых). Некоторое увеличение количества малых предприятий и численности занятых в 1997 г. по сравнению с 1995-1996 гг. едва превышало пределы допустимой статистической ошибки и не изменило общей тенденции, которая прослеживалась и в кризисном 1998г.

Доля малых предприятий в основных показателях развития экономики остается скромной; по данным официальной статистики, она даже сокращается (например, доля малых предприятий в совокупной прибыли по народному хозяйству). Тем не менее, относительная прибыльность сектора малого бизнеса даже в этих условиях остается более высокой, чем крупных предприятий

Крайне неравномерным остается распределение малого бизнеса по стране — по-прежнему свыше трети малых предприятий сосредоточено в двух столицах. Среднее число малых предприятий на тысячу жителей — около 10 — примерно в 3-5 раз ниже, чем в странах Западной Европы или ряде бывших социалистических стран.

В целом ни темпы, ни характер развития сектора МП, зафиксированные данными государственной статистики, в период 1996 — 1999 гг. не отвечают представлениям об эффективной структуре конкурентной рыночной экономики: желаемого прорыва на новые рубежи не произошло.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Не претендуя на всю полноту исследования развития отечественного предпринимательства, передо мной стояла более скромная задача - показать развитие предпринимательства в России, ибо эти знания могут помочь нам через переосмысление прошлого понять сегодняшнюю жизнь и возможно избежать некоторых ошибок. Как свидетельствуют историки, самым благоприятным периодом отечественного развития предпринимательства был период с 1861 г. по

1917 г., когда нарастание предпринимательской активности ощущалось вне зависимости от реформаторской деятельности царей, правительства, от кризисов или благоприятных условий. Российское общество было подготовлено к преобразованиям всем ходом предшествующего внутреннего и международного развития.

Предпринимательство, в широком смысле - самостоятельная деятельность людей, организующих производство или торговлю, т.е. имеющих свое дело, которое приносит доход. Развитие предпринимательства, рыночных отношений в России отличалось рядом особенностей, главная из которых сводится к следующему. Наша страна относится к группе стран (Германия, Италия, Япония), которые с определенным опозданием, во втором эшелоне, приступили к индустриализации своих экономик и как следствие вынуждены были часто опираться в своем утверждении не только на экономические, но и на административные методы. В экономике Российской империи государство играло особенно большую роль. Основная ставка делалась не на свободу предпринимательства, как в Англии или США, а на государственное регулирование, что предопределило относительно жесткую подчиненность предпринимательской деятельности общегосударственным задачам и достаточно равнодушное отношение к низкой эффективности хозяйствования.

Радикальные экономические реформы, начавшиеся в конце 80 - х годов в странах Восточной Европы, нарастание экономических трудностей внутри нашей страны заставили заново осмыслить многие реалии. В качестве стратегической задачи дальнейшего развития экономики была поставлена задача о коренной перестройке самой системы хозяйствования. Административно - командная система стала разрушаться, формировались условия для перехода к рыночной модели общества. Это потребовало принципиальным образом изменить отношение к таким явлениям, как частная собственность, конкуренция, предпринимательство.

Впервые после нэпа предпринимательство в отечественной экономике получило официальное признание. Под развитие предпринимательской деятельности подведена юридическая основа. Так, в частности, в Законе РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности" предпринимательство понимается как инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. «Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами под свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия, в условиях развития самостоятельности, инициативы, ответственности, риска,

активного поиска, динамичности, мобильности». Однако современные условия предпринимательской деятельности в России затруднены. Об этом говорят предприниматели-члены Торгово-промышленной палаты РФ. На вопрос: "Как Вы оцениваете существующие в стране условия для развития предпринимательства?", "удовлетворительные" ответило 39 % опрошенных, а "плохими" условия назвали 61 % опрошенных . Это еще раз подтверждает, что, не учитывая опыт наших предков, ставивших перед собой аналогичные цели и действовавших в том же направлении, что и современные предприниматели, без своих исторических корней предпринимательство повторит уже сделанные ошибки.