**История возникновения и эволюция теории предпринимательства**

С точки зрения римских юристов, «предпринимательством» считалось занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая, а предпринимателем - арендатор, человек, ведущий общественное строительство. В средние века понятие «предприниматель» употреблялось в нескольких смыслах.[4. c.18] Прежде всего к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей. Пример такого предпринима­тельства дает Марко Поло, стоявший у истоков развития торговли между Европой и Китаем. Начиная торговый путь, торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. Предпринимателями считались и организаторы парадов, балаганов и представлений, а также руководители крупных произ­водственных или строительных проектов. По мнению Берта Хозелица, «типичным предпринимателем в средние века было духовное лицо, которое осуществляло большой объем архитектурных работ, возведение замков, строительство фортификационных сооружений, общественных зданий, монастырей, кафедральных соборов». [7. с.7]

В XVII веке, предпринимателем стали называть человека, заклю­чившего с государством контракт на выполнение работ или на постав­ку определенной продукции.

Впервые экономическое определение слова «предприниматель» появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., где под ним понимался человек, берущий «на себя обязатель­ство по производству или строительству объекта». [7. с.8]

Впервые научное определение слова «предприниматель» появилось в работах английского экономиста Ри­чарда Кантильона. Под предпринимателем он понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают - по неизвестной.

Француз К. Бодо (физиократ) развил эту идею дальше Р. Кантильона. Им было отмечено, что «предприниматель должен обладать определенным интел­лектом, т.е. различной информацией и знаниями». [7. с.8] А еще один француз-экономист, Тюрго, считал, что предприниматель должен обла­дать не только определенной информацией, но и капиталом. Он от­мечал, что капитал служит основой всей экономики, прибыль - цель успеха предпринимателя, основа развития производства.

А. Маршалл и его последователи считали, что предпринимателем может быть не каждый, ведь главный стержень предпринимательства - орга­низаторская способность – есть не у всех.

В трудах К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина встречается немало негативных оценок предпринимательства, они считают его пережитком экономической старости.

История развития российского предпринимательства печальна. Прервавшись почти на 70 лет правления Советской власти, оно вряд ли может рассчитывать на возрождение. Надо строить систему нового предпринимательства, соответствующую современной рыночной системе. Однако нужно не забывать уроки истории, ведь осознание прошлых ошибок – важнейший момент в концепции управления

До начала XVIII века государственной поддержки предпринимательства в России как таковой почти не было. Однако и тогда можно было встретить интересные моменты.

С XIII по XV век пришлых крестьян (их называли «новоподрядчиками») освобождали от уплаты налогов собственнику этой земли на срок от 5 до 15 лет.

Существовали меры, предусматривающие защиту от нечестной торговли купцов-иностранцев, которые в целях захвата рынка снабжали деньгами небогатых русских купцов, превращая их в своих агентов, скупая через них товары по чрезвычайно низким ценам. Иностранные купцы, особенно шведские, свободно пересекали границу и торговали в России в течение всего года, скупая местные товары в наиболее вы­годное время. Поэтому дипломатом и экономистом Ордын-Нащокиным в 1667 г. был создан Новоторговый устав, который определял направления внеш­неторговой политики русского правительства. В нем предлагалось объединить торговых людей, организовать помощь мелким купцам со стороны крупных путем создания торговых компаний на комиссионных нача­лах. Кроме этого, поощрялся вывоз русских товаров за границу. Рус­ским купцам разрешалось продавать свои товары во всех пригранич­ных городах и на ярмарках, торговать с «иноземцами» вольно. На вы­рученные от экспорта деньги купцы могли покупать беспошлинно иностранные товары.

Петр I не допускал полной монополии частных лиц: «Регламент Мануфактур-коллегии» имел специальный пункт - «Об неисключении других фабрик». Можно сказать, что это был первый российский антимонополистический закон. [3. c. 12]

Уже тогда предприниматели натыкались на ряд пробле­м: недостаток капиталов для создания предприятий, конкуренция со стороны иностранных товаров. Решить их и многие другие проблемы можно с помощью государства. Петром I был издан ряд указов, в ко­торых определялись привилегии купечеству, такие как освобождение от всякой службы государству; беспроцентная денежная ссуда из казны; освобождение от уплаты торговых пошлин; передача земли, казенных строений, оборудования; передача казенных заводов частным компаниям. По мнению Петра, это должно было привлекать купцов к занятиям промышленными делами. Надо заметить, что такие меры и сейчас были бы действенны.

Основным налогом в то время был промысловый налог, от которого полностью освобождались некоторые категории, такие как, например мелкие кредитные учреждения, товарищества, артели с капиталом меньше 10 тысяч рублей; промыслы, требовавшие покровительства государства, в том числе первичная обработка сельскохозяйственной продукции, крес­тьянские промыслы и т.д.

Менделеев Д.И., всерьез занимавшийся проблемами промышленного развития России считал, что «причиной малого развития у нас промышленности должно считать отсутствие личной предприимчивости, определенной преимущественно тем, что русские люди привыкли все получать готовенькое, так сказать, в виде подарка от кого бы то ни было, сверху или снизу, и если манна небесна само собой не валит с неба, то наша образованность привыкла обвинять кого-либо или сверху, или снизу, а сама ничего не предпринимает, если это сопряжено с необходимостью личного труда, риска и упорства, как это и нужно для дел промышленности».

У прошлого и нынешнего предпринимательства есть два сходства - первое это то, что и раньше и сейчас предпринимательством занимается в основном молодежь, а второе - как «старому», так и «новому» предпринимательству приходилось и приходится преодолевать постоянное, скрытое и явное противодействие государственной бюрократии.

В России предпринимателями создается всего 10% валового национального продукта страны и это неудивительно, если учесть фактический развал нашей экономики.

Сложная внутриэкономическая ситуация вынудила российских ученых-экономистов исследовать теории предпринимательства, в результате чего появилась законодательная основа регулирования данной отрасли экономики.

Долгое время в нашей стране уделялось большое внимание монополизации и укрупнению производства. Создавались предприятия с низким уровнем технологической и подетальной специализации, обладающие жесткой технологической структурой и во многих случаях являющиеся монопольными производителями определенных видов продукции. Их организационную перестройку и перепрофилирование на выпуск наукоемкой продукции очень трудно осуществить.

Стоило задуматься и отметить недопустимый уровень практически монопольного выпуска многих видов энергетического, металлургического, транспортного и тому подобного оборудования, а также почти всего выпуска товаров широкого потребления.

Государственная экономическая политика, направленная на строительство и преимущественное развитие крупных производств, приве­ла к тому, что значение малых предприятий в экономике страны в течение многих десятилетий недооценивалось.

Такая недооценка малых предпри­ятий обуславливалась сложившимся представлением об их низкой эко­номической эффективности, которое исходило из политэкономического постулата о монополизации и концентрации производства, как о главном направлении экономики страны.

Начало развития многоукладной экономике в СССР выпало на конец 80-х годов с появлением экономических субъектов - представителей раз­личных форм собственности. Наиболее благоприятными для их развития оказались 1987-1991 гг. По данным налоговых организаций, в этот период было зарегистрировано 240 тыс. малых предприятий. [5. c. 14]

В 1989-1990 гг. кооперативы образовывались в основном на основе государственной собствен­ности, поэтому сектор малого предпринимательства был тогда незначителен. Государство оставалось доминирующим звеном экономики, а малое предпринимательство так и оставалось на «вторых ролях». Но уже тогда про­исходило его отделение в самостоятельную отрасль относительно системы жесткого централи­зованного управления. Первыми формами такого отделения были аренд­ное и кооперативное движение, но их развитие было технически отстало, и создать инновационный климат как массо­вое явление они не могли, так как условия хозяйствования на малых и средних предприятиях промыш­ленности того периода не представляли собой нечто целое. [5. c. 19]

Новое в развитии малого предпринимательства появилось в 1990 г., с изданием постановление правительства о мерах по созданию и раз­витию малых предприятий, установлению налоговых льгот для них. Эта идея состояла в том, чтобы начать массовый процесс приватизации мелких нерента­бельных и малоэффективных государственных предприятий, перевести их на арендную систему поощрений, кооперативную форму собст­венности либо передать трудовым коллективам на принципах акцио­нирования.

В 1990-1991 гг. государственной статистикой был зафиксирован рост малого предпринимательства, произошедший за счет преобразования кооперативов в малые предприятия, так как они имели право на налоговые льготы. Кроме того, сказалось отрицательное отношение населения к кооперативам. [5. c. 26]

Тогда же часть малых предприятий была учреждена крупными государственными организациями как дочерние. Доходность таких предприятий достигалась за счет бесплатного или льготного использования площадей, ресурсов, оборудования организаций-учредителей.

Следующий этап развития малого предпринимательства в 1992 г. обозначился расширением процесса приватизации в сфере обслуживания и торговли. Однако не всегда для выкупа трудовы­ми коллективами предприятий сферы услуг у работников хватало де­нежных средств. Отсутствие кредита и высокий риск банкротств, связанный с резким падением спроса населения на услуги (в связи с инфляцией в то время население почти 80% доходов тратило на продукты питания) также сыграли свою роль.

Еще одна примета 1992 г. - кризис, охвативший крупные пред­приятия тяжелой промышленности. Поэтому некоторые негосударственные формы хозяйствования полу­чили развитие в промышленности.

Чаще всего малые предприятия создавались в строительстве и промышленности, а по­среднических предприятий было меньше в 10 раз, чем стро­ительных, и в 8 раз, чем промышленных.

В течение 1992 г. на складывающиеся позитивные процессы в малом предпринимательстве оказали разрушительное воздействие государственная налоговая и ценовая политика. Страну захлестнула волна псевдопредпринимательства.

Нынешний этап развития малого предпринимательства обозначился борьбой предпринимателей-производителей за «выживание» в условиях всеобщего кризиса эко­номики. В силу дефицита бюджета го­сударство не может выделить финансовые и организационные струк­туры для поддержки малых предприятий. Инвестиционная деятель­ность малого предпринимательства практически прекратилась.

К сожалению, не представляется возможным составить полное представление о развитии малого предпринимательства и соотношении между секторами экономики, потому что у отечественной статистики достоверной информации относительно малых фирм еще недоста­точно.

В таблице 1 представлено изменение процентного отношения работ­ников малого предпринимательства в 1991 г. по сравнению с 1990 г. [5. с19] Из таблицы видно, что за год численность занятых в госпредприятиях сократилась (с 78,7% в 1990 г. до 72,9% в 1991 г.), в то время как численность занятых в малом секторе экономики заметно увеличилась. Вывод напрашивается сам: в 1991 году все больше людей стали обращать свое внимание на малое предпринимательство и активно участвовать в расширении данного сектора экономики.

Таблица 1

количество занятых в сфере малого предпринимательства на предприятиях различных форм собственности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1990 г. млн. ч. | % к общей численности занятых | 1991 г. млн. ч. | % к общей численности занятых |
| Всего занято | 138,2 | 100 | 135,7 | 100 |
| В том числе: госпредприятия и организации | 108,8 | 78,7 | 98,9 | 72,9 |
| Арендные предприятия | - | - | 9,0 | 6,6 |
| Акционерные общества | 3,8 | 2,7 | 1,0 | 0,7 |
| Концерны, объединения | - | - | 0,7 | 0,5 |
| Общественные организации, фонды | 1,8 | 1,3 | 1,8 | 1,3 |
| Совместные предприятия | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 |

В 1993 г., не взирая на налоговый пресс, неразвитость правовой базы, просчеты приватизации, акционирования и тяжелейшие экономические условия малое предпринимательство продолжает развиваться.

Таблица 2 представляет процентное распределение предприятий по формам собственности и показывает развитие частной формы собственности в 1993 г.

Таблица 2

распределение малых предприятий по формам собственности (в %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Всего предприятий | В том числе по формам собственности  Рмам собственности | | | |
| Государственная | Частная | общественная | смешанная |
| 100 | 12,5 | 70,1 | 1,1 | 16,3 |

Эта таблица наглядно показывает, что в 1993 году в частном секторе малых предприятий было уже гораздо больше, чем в государственном.

Предпринимательству данного периода присуще стремление уйти в теневую экономику, в те отрасли, которые дают быструю окупаемость затрат, не рискуя инвестировать производства длительного цикла.

Распределение численности работающих в малых предприятиях по секторам экономики и формам собственности показано в таблице 3.

В 1994 г. сектор малого и среднего предпринимательства переживает определенный спад. Однако этот спад носит не абсолютный, а относительный характер: происходит замедление темпов роста соответствующих показателей. Инвестиционный процесс на существующих предприятиях пока играет небольшую роль. Главным остается приток капитала извне. Продолжается резкое снижение концентрации производства, на­чавшееся в конце 80-х - начале 90-х годов в связи с развитием мелкого предпринимательства, началом которого послужила развернувшаяся в начале 90-х годов мас­совая приватизация госсобственности.

В 1994 и 1995 гг. предприятия все чаще стали вступать на путь рационализации и экономии, хотя организаций, расширяющих свое производство и ищущих новые пути развития, остается все-таки больше.

Аналитики говорят о том*,* что сегодня почти 90% малых и средних предприятий выживают только за счет торговли и посредничества.

В 1995 г. сектор малого предпринимательства принял более-менее равновесное состояние, которое выразилось падением темпов роста числа малых пред­приятий.

К началу 1996 г. в Российской Федерации насчитывалось 877,3 тыс. предприятий малого предпринимательства. Наибольшее количество малых предприятий в 1996 г. было сосредоточено в торговле, одна треть предприятий при­ходится на промышленность и строительство, небольшая часть занята в сфере науки.

Сейчас нашим законодательством сделаны только самые первые попытки привести пра­вовое и организационное обеспечение формирования малого пред­принимательства к необходимой линии поведения. Существует много не разрешимых проблем, сдерживающих его развитие. Они связаны с «нестабильностью общих экономичес­ких и правовых условий, трудностями в получении малыми предпри­ятиями необходимых инвестиций и кредитов, помещений и информа­ции, сложной криминогенной обстановкой, неотлаженностью механиз­ма государственной поддержки и отсутствием четкого разграничения функций между федеральными и региональными органами, осущест­вляющими эту поддержку. Все это плюс инфляционные процессы приводит к тому, что развивать малое предпринимательство, и преж­де всего путем увеличения инвестиций, особенно в производственную сферу, считается очень рискованным делом». [7. с. 25]

Однако, несмотря на это, с 1996 по 1999 год сектор малого предпринимательства развивается бурно и стремительно. В приложении 2 показано, как быстро растет доля выручки малых предприятий от реализации продукции (работ и услуг) в объеме валового национального продукта, из чего можно сделать вывод, что если малое предпринимательство и дальше будет развиваться такими темпами, то через некоторое время мы догоним США по количеству малых предприятий. Однако остается открытым вопрос, скажется ли это положительно на развитии нашей национальной экономики?

**Список литературы**

Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М.: Наука, 1991 г.;

Ансофор И. Стратегические управление. – М.: Экономика, 1989 г.;

Афанасьев В. «Анатомия» отечественного малого бизнеса // Российский экономический журнал, 1994 г., №2;

Бартошек М. Римское право: понятия, термины, определения. – М.: Юридическая литература, 1989 г.;

Бабаева Л. Развитие малого бизнеса в России. Деловой мир, 1996 г., 26 февраля;

Банковский портфель. М.: «СОМИНТЭК», 1994 г.;

Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые аспекты деятельности. – 2-е изд. – М.: «Ось-89», 1998.;