Истоки отечественного предпринимательства были во многом связаны с переплетением географических, экономических и политических факторов. Отсутствие надежных рынков также объясняло низкую производительность сельского хозяйства.

Таким образом, складывался своего рода замкнутый круг: неблагоприятные погодные условия приводили к низким урожаям; низкие урожаи порождали нищету; из-за нищеты не было достаточного количества покупателей сельскохозяйственных продуктов; нехватка покупателей не позволяла поднять урожайность. Разрыв замкнутого круга мог быть достигнут при дополнении дохода от земледелия различными промыслами: рыболовством, дублением кож и ткачеством. При этом результаты промыслов обменивались на товары, привозимые из других земель Руси или из-за границы. Таким образом, создавались предпосылки для появления ростков предпринимательства в Древнерусском государстве.

Важная и трудноразрешимая проблема построения рыночных отношений в российской экономике – проведение структурных преобразований ее отраслевого хозяйства, прежде ориентированного на индустрию производства, а не на человека, как теперь. Возрождение отечественного предпринимательства нацелено на то, чтобы устранить этот камень преткновения на пути к цивилизованному рынку.

Краткость периода, пригодного для полевых работ, являвшаяся следствием местоположения Древнерусского государства, обусловила сложности в производстве достаточного количества излишков.

Для понимания специфики развития деловых отношений следует принимать во внимание и огромные усилия для обороны огромной территории и освоения новых земель. Сильное государство мобилизировало скудные ресурсы для решения этих задач. Отсюда вытекала необходимость тяжелого финансового и налогового гнета. Без усиления крепостничества становилось проблематичным содержание многочисленного войска. Все это не могло не сдерживать позитивные тенденции в развитии предпринимательства.

В конце 9 в. наряду с товарообменом, возникли денежные отношения. Главными торговцами выступали киевское правительство, князь и бояре. К торговому каравану судов князя и бояр приставлялись купеческие лодки, хозяева которых стремились заручиться вооруженной и обеспечить безопасности товаров.

Внешнеполитическая деятельность киевских князей 9-10 вв. была во многом обусловлена экономическими интересами. По мнению В.О. Ключевского, она имела две цели: приобрести заморские рынки и обеспечить охрану торговых путей. Торговые связи древнерусского купечества получили наибольшее развитие во взаимоотношениях с Византией. За границей пользовались спросом меха, продукция лесных промыслов, воск. В свою очередь, в русские земли поступали шелковые ткани, золото, вина, парусину, канаты. О значении упрочения внешнеэкономического престижа свидетельствовали торговые договоры, заключенные киевскими князьями с Византией в 10 в., представлявшие собой первые образцы норм международного права, известные нашим соотечественникам. Расширялась география торговых связей. Русские купцы привозили особо ценный товар (меха) в хазарскую столицу Итиль (вблизи современной Астрахани), преодолевая большие пространства - от Киева до Дона, перетаскивая затем суда по суше волоком до Волги. Посредническую роль в налаживании торговли с соседними народами на северо-востоке и северо-западе играли волжские булгары.

В 11-13 вв. сформировались межобластные хлебные рынки в Очной, Юго-Западной, Северо-Западной и Северо-Восточной Руси. Южная, Юго-Западная и Северо-Восточная Русь обеспечивали свои потребности в зерне за счет собственного производства, а его излишки сбывали в Северо-Западной Руси, где неурожайные годы случались гораздо чаще.

Характерной особенностью хлеботорговли было то, что основная масса зерна поступала в города из феодальных вотчин, а не из крестьянских хозяйств, которые не имели больших излишков. В хлеботорговле в пределах своих владений активно участвовали бояре, а операциями с зерном обычно занимались профессиональные купцы, имевшие обширные связи с различными землями. Торговцы-оптовики получили с 14 в. прозвище "житопродавцы".

Власть с конца 15 в. начала ограничивать привилегированную торговлю церковных учреждений, освобождая от уплаты пошлин лишь перевозимые в монастыри продукты для их вотчинного хозяйства, но не купленные для перепродажи товары.

Со второй половины 16 в., центром Северо-Восточной Руси становится Москва. Оживление предпринимательской деятельности наиболее ярко отразилось на развитии внешнеторговых связей. В 16 в. первое место по доходности занял Крымский торговый путь. Не случайно именно купцы, торговавшие с Крымом в городе Суроже (ныне - Судак) отлившись своим богатством, они именовались гостями - сурожанами.

Корпорация гостей - сурожан организовывала торговые предприятия. Сопровождаемые внушительной охраной караваны возглавлялись "головным гостем" - представителем богатейшей прослойки. Остальные сурожане называли друг друга "товарищами" или "складниками". Их главным товаром были меха соболя, горностая, рыси, куницы, белки. Большой редкостью в караванах являлись охотничьи птицы, моржовая кость. В Москву из Крыма привозились ткани, пряности, вина, ювелирные изделия, галантерейные товары.

Другой привилегированной частью купечества стали купцы суконного ряда - «суконщики», стоявшие на более низкой ступени социальной лестницы. Об этом говорит тот факт, что, в отличие от купцов - сурожан, к ним не употреблялся термин "гости". Основным предметом торговых операций являлось сукно. Князь, бояре, зажиточные горожане предпочитали носить одежду из дорогого сукна, производимого в Англии и Фландрии. Менее обеспеченным слоям населения приходилось довольствоваться более дешевыми и грубыми шерстяными тканями, ввозимыми из Германии и Польши. Эти товары в основном поступали в Северо-Восточную Русь, особую роль играло посредничество ганзейских купцов, продававших оптовыми партиями свой товар москвичам. Помимо сукна, ввозилось серебро, необходимое для чеканки собственных монет, а также изготовления дорогих украшений и парадной великокняжеской утвари.

Купцы неоднократно на себе испытывали бремя обид и унижений. Так, в арсенале средств, использованных в Литве, было взимание завиденных проезжих и торговых пошлин, конфискация товаров под надуманными предлогами, а то и разбойные нападения.

Великокняжеская власть, в свою очередь, прилагала немало усилий с целью защиты торговых интересов купечества. Новгородско-литовский договор 1481 г. содержал статьи, в которых регулировались условия торговли и пребывания русских купцов. В договоре с Ганзой (1487г.) западноевропейские купцы были вынуждены взять на себя ответственность за компенсации купцам из России, подвергавшимся нападениям.

Дальнейшее развитие взаимоотношений с Ганзой привело к конфликтной ситуации, последствием которой стала казнь в Ревеле двух русских купцов, приговоренных к смерти местным судом. Иван Ш распорядился закрыть Ганзейский немецкий двор в Новгороде, арестовать купцов и конфисковать их товар.

Престиж русского купечества удалось поднять на новом этапе развития предпринимательства - в условиях завершения образования централизованного государства.

Собирание Москвой русских земель (14 в.), обретение ими политической независимости (15 в.), складывание централизованного государства оказали существенное влияние на развитие предпринимательской деятельности.

С объединением русских земель Москва стала не только царской резиденцией, но и сосредоточием торговли страны. Высшее столичное купечество приобретало все больше влияния на политические события. Характерно и то, что купцы начали активно субсидировать царскую власть. При помощи гостей и суконщиков князь Юрий Галицкий в начале 15 в. сумел расплатиться со своими многочисленными кредиторами. Удельные князья становились нередко должниками купцов и ростовщиков. Богатые московские гости (В. Ховрин, А. Шихов, Г. Бобыня) неоднократно снабжали деньгами великих князей. Они же участвовали в каменном строительстве 15 века. Так, в 1425-1427 гг. на средства московского гостя Ермолы (родоначальника династии Ермолиных) сооружался Спасский собор Андроникова монастыря в Москве.

Во внешнеполитических делах гости все чаще совершали поездки за границу с послами, исполняя роль переводчиков и консультантов по политическим и торговым делам. Это ставило их в специфические отношения с аппаратом государственной власти и выделяло из среды других торговых людей Москвы.

В 16 в. торговля стала принимать все большие размеры. Центром деловой активности русских городов в 15-17 вв. становились гостиные дворы. Здесь останавливались купцы, хранились их товары и производились торговые операции. Гостиный двор представлял собой прямоугольную площадь, обнесенную каменной или деревянной стеной крепостного типа с башнями на углах, и над воротами. По внутренним сторонам стен устанавливались двух-, трехэтажные торговые и складские помещения. Для уплаты таможенных пошлин торговцами строилась таможенная изба. Площадь двора постепенно стала обстраиваться магазинами, выходящими на внутренние и внешние стороны.

В начале 18 в. в России происходят преобразования Петра I, которые оказали серьезное воздействие на развитие отечественного предпринимательства. Это касается в первую очередь сферы промышленного производства. В допетровскую эпоху еще не в полной мере сложились условия для инвестиций капитала в промышленность. Преобразования Петра 1 резко стимулировали этот процесс. В первой четверти 18 в. было создано около 200 (а по некоторым подсчетам — и до 400) крупных предприятий. Они производили железо, вооружение, военное снаряжение, на верфях строились корабли. Все это использовалось для оснащения армии, которая вела более, чем двадцатилетнюю войну со Швецией. Десятки предприятий возникли и в сфере легкой промышленности. Они были ориентированы на удовлетворение потребностей верхов общества, воспринимавшего европейский быт, производили зеркала, ленты, чулки, шляпы, шпалеры, курительные трубки, сахар и т.п. Промышленное строительство в эпоху Петра 1 в полной мере соответствовало целям и потребностям его реформ, и решающая роль в активизации крупного предпринимательства в сфере промышленности принадлежала государству.

Что же было сделано? Многие заводы из казны передавались частным лицам. Получившие их, привлекая свои капиталы и предпринимательские таланты, должны были расширить производство и расплатиться с казной продукцией. Промышленникам предоставлялись беспроцентные ссуды. Всего при Петре 1 было выдано около 100 тыс. рублей. Так как львиная доля продукции поступала в казну, особенно в тяжелой промышленности — тем самым государство обеспечивало этим предприятиям надежный сбыт. Владельцы заводов, их дети, мастера освобождались от податей, служб, внутренних пошлин. С конца 1710-х годов правительство принимает серьезные меры для защиты отечественной промышленности от иностранной конкуренции, проводится все более жесткая протекционистская политика. На ввоз из-за рубежа товаров, аналогичных тем, что производились на российских мануфактурах, вводились высокие заградительные пошлины. Так, первый в истории России таможенный тариф 1724 г. устанавливал пошлины в 75% на импорт железа, игл, парусины, скатертей, салфеток, некоторых видов тканей. В России не хватало знаний и технологий — правительство Петра 1 не жалело средств и льгот для привлечения иностранных специалистов на отечественные заводы и мануфактуры. Как и прежде, оставалась проблема обеспечения предприятий рабочей силой. Петр 1 не возражал против применения наемного труда, даже призывал к этому. Но крепостной гнет в его царствование нисколько не ослаб, а, напротив, усилился. В 1721 г. предприниматели получают право покупать к своим заводам крепостных крестьян, так появляется еще одна категория подневольных работных людей, прикрепленных к предприятиям. Заводчики получают право не возвращать оказавшихся у них беглых крестьян.

Оказав мощную поддержку предпринимателям в организации крупного производства, правительство Петра 1 в известной мере ограничивало их свободу. Были созданы Берг- и Мануфактур-коллегии, наблюдавшие за работой промышленных предприятий. Регламентировалось качество продукции, образцы которой предоставлялись для контроля в коллегию. Специальными указами предписывалась определенная технология, например, юфть следовало выделывать с ворванным салом, а не с дегтем, полотна следовало изготавливать определенной ширины. Часто регламентировалась номенклатура выпускаемой продукции, объем ее поставок в казну. Промышленники были обязаны представлять в Мануфактур-коллегию подробные отчеты. В случае невыполнения этих предписаний они могли подвергнуться штрафу. Если в коллегиях приходили к выводу, что предприятие «ведется непорядочно» оно могло быть отобрано в казну, передано другому лицу.

Таким образом, исключительные усилия Петра 1 по созданию крупной промышленности составляют его несомненную заслугу в истории отечественного предпринимательства. Вместе с тем, очевидно, что большинство предприятий действовали на основе подневольного труда, многие оказались под жестким контролем бюрократических органов.

Основоположник династии тульский оружейник Никита Демидов покорил Петра своим мастерством, организаторской хваткой. В 1702 г. он получил из казны Невьянский железоделательный завод на Урале, а затем и другие предприятия. К ним были приписаны десятки сел и волостей, чтобы обеспечить их рабочей силой. В дальнейшем при непосредственной поддержке государства Н. Демидов и его старший сын Акинфий многократно приумножили свое достояние. Так, получив Верхотурские заводы, которые давали всего 20 тыс. пудов железа в год, Демидовы стали производить на них по 400 тыс. пудов. Это достигалось за счет привлечения все новой и новой рабочей силы — приписных крестьян, беглых, каторжных. Это позволяло Демидовым ставить железо в казну дешевле других предпринимателей и получать при этом огромные прибыли. В 1715 г. они преподнесли Петру 1 по случаю рождения царевича Петра 100 тыс. руб. младенцу «на зубок» (это стоимость целой фабрики).

Следует подчеркнуть, что карьера Демидовых— наиболее яркое и характерное воплощение проводимой тогда экономической политики, направленной на создание крупного производства при мощной поддержке государства с широким использованием принудительного труда. Это позволило Демидовым сосредоточиться на развитии столь капиталоемкого производства, как горное дело и металлургия. Они гораздо в меньшей степени, чем предприниматели предыдущей эпохи, занимались деятельностью в других сферах экономики, не накопили крупных капиталов к началу своей карьеры в сфере промышленности. Но, расширяя свои заводы, Демидовы и им подобные все в большей степени опирались на свои собственные предпринимательские способности, собственные капиталы и возможности, умело используя экономические и социальные реалии той поры, действовали жестко, не останавливаясь перед насилием, произволом и самоуправством, что вообще характерно для российской действительности того времени.

Российское законодательство о предприятиях и предпринимательской деятельности определяет предпринимательство как инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность. Аналогичное определение предпринимательства принято в мировой практике. Так, например, в книге «Введение в бизнес» американских авторов А. Стоунера и Э. Долана бизнес характеризуется как деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом.

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, таких как производственная, хозяйственная, коммерческая, торгово-закупочная, посредническая, инновационная (связанная с капиталовложениями), консультационная, оказание услуг, финансовая (включая операции с ценными бумагами).

В наибольшей степени предпринимательство характеризуется такими признаками как самостоятельность, инициатива, ответственность, риск, активный поиск, динамичность, мобильность. Все это вместе взятое, в совокупности, должно быть присуще экономической деятельности с тем, чтобы ее можно было с полным основанием назвать предпринимательской, бизнесом.

Чаше всего предпринимательская деятельность относится к экономике малых форм, таким как малые предприятия с численностью работников от нескольких до ста-двухсот человек. Есть даже такое понятие «малый бизнес«. Отсюда и число предпринимателей довольно велико. В России оно уже исчисляется миллионами, а в США насчитывается свыше пятнадцати миллионов небольших фирм, фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей.

Предпринимательству обычно присуши тактический способ действий, относительная кратковременность бизнес - операций, сделок. Предприниматель склонен проводить ряд сменяющих друг друга операций не очень большой продолжительности. В одних ему сопутствует успех, в других — неудача, важно чтобы в целом прибыль покрывала, превышала убытки.

Все это, однако, не исключает связи предпринимательства с крупными, долговременными экономическими проектами.

Предпринимательство — общедоступный вид деятельности. Согласно российскому закону предпринимателем может быть любой гражданин, не ограниченный в дееспособности, то есть способный действовать. Могут выступать в качестве российских предпринимателей граждане иностранных государств и лица без гражданства. Коллективными предпринимателями, партнерами могут быть объединения граждан, использующие как собственное, так и другое приобретенное на законном основании имущество.

Однако, далеко не все, кто имеет право стать предпринимателями, должны ими становиться. Чтобы быть преуспевающим бизнесменом, нужны способности, знания, умения, энергия, природный дар. Без всего этого можно достичь иногда сиюминутной удачи, которая сменится потерями, провалом, а то и вовсе банкротством. К тому же надлежит знать, что подлинное предпринимательство это не стрижка купонов, а тягостный изнурительный повседневный труд.

Вот как характеризует карьеру и участь предпринимателя профессор В. Богачев: «Предприниматель — это бедолага и вечный должник; неуемный оптимист, добровольно избравший для себя жизненную карьеру, в которой ему не раз придется сменить объект и, может быть, сферы хозяйствования, вероятно, разориться и вновь пытаться встать на ноги; немилосердный самоэксплуататор без, нормированного рабочего дня и отпусков, не позволяющий себе даже при успешном ходе дел тратить на собственное потребление больше, чем квалифицированный наемный рабочий».

Но сегодня обществу, в особенности российскому, крайне нужны такие деловые, энергичные люди, способные образовать слой предпринимателей.

Движение к предпринимательству есть эффективный путь обновления экономики, возрождения в россиянах хозяина. Есть надежда, что предпринимательство будет способствовать возрождению утерянного.

***Проблемы предпринимательства.***

Развитию предпринимательства в нашей стране придается огромное значение, так как оно способствует:

• изменению отраслевой структуры экономики;

• переориентации экономических отношений и формированию рынка;

• разгосударствлению и приватизации имущества предприятий;

**•**созданию новых мест;

• расширению потребительского рынка;

• повышению экспортного потенциала страны;

**•**развитию благотворительной деятельности в России.

В настоящее время перед предпринимательством в России стоит целый ряд проблем: недостаточная ресурсная база, несовершенство законодательной базы, отсутствие системы глубокого анализа деятельности предприятий, но, зная причины возникновения, все их можно решить.

Вместе с тем, очевидно, что вступление в ВТО само по себе вряд ли приведет к какому-то взрывному росту отечественного экспорта.

Во-первых, ВТО стимулирует в основном торговлю готовыми изделиями и наукоемкой продукцией, тогда как основу российского экспорта составляет сырье и топливо (которые и так допускаются на внешние рынки почти без ограничений).

Во-вторых, структура российского экспорта крайне инерционна и не может быть быстро изменена в сторону перерабатывающих отраслей ввиду чрезмерной изношенности производственных мощностей отечественной промышленности, недогрузки и фактического прекращения технического прогресса в стране.

В-третьих, по мере преодоления кризиса, растущий спрос на отечественную продукцию предъявляет внутренний рынок, что уже привело к ряду ограничений.

Наконец, Россия уже сейчас имеет доступ к основному объему тарифных планов, зафиксированных ВТО, через свои двусторонние торговые соглашения со странами – членами этой Организации.

История российского предпринимательства охватывает более тысячи лет. В эпоху Ивана Грозного «флагманом» российского предпринимательства становится род Строгановых, купеческие корни которого уходят еще в Новгород 15 века. Особое значение приобрела торговля Строгановых с народами Урала и Приуралья, посредством которой, по сути дела, началось активное освоение русскими людьми Урала и Сибири.

Уже в 16-17 вв. Россия обладала сильно развитой торговой сетью. Именно в то время начался интенсивный обмен товарами между отдельными районами страны – своего рода прообраз всероссийского рынка. В 17 веке из Москвы брали начало шесть основных торговых путей – Беломорский (Вологодский), Новгородский, Поволжский, Сибирский, Смоленский и Украинский, - составлявших экономическую инфраструктуру страны.

Развитие предпринимательства в России носило в значительной степени преемственный характер. Три четверти купеческих родов, не достигших ста лет, возникли в середине – второй половине 18 века и действовали вплоть до конца столетия. Все эти фамилии перешли в 19 век. В общем их всех купцов, которые дожили до 1917 года, большая часть имела предпринимательские корни в 17 веке, а то и глубже.

Особый этап развития российского предпринимательства приходится на конец 19-20 вв. он связан с коренной структурной перестройкой российского торгового и промышленного потенциала. В стране наблюдается подъем созидательного энтузиазма. Происходит обновление предпринимательства. Лидерство в деловом мире начинает постепенно переходить от фабрикантов традиционных отраслей (текстильных, переработки сельскохозяйственных продуктов и т.д.) к фабрикантам передовых технологий – машиностроения и металлообработки. Наблюдается гигантское усиление роли банков и страховых учреждений. Русские предприниматели осуществляют коренное техническое перевооружение промышленности. Доля производственного накопления в конце 19 - начале 20 века составляла 15-20% национального дохода. Капитальные вложения в промышленность росли гигантскими темпами. Ускоренными темпами механизировалось производство. Отечественные предприниматели определяли всю промышленную политику России. Иностранцы, как правило, допускались лишь в те отрасли, куда отечественная буржуазия еще побаивалась вкладывать свои капиталы. В этих условиях русский рубль был устойчивой конвертируемой валютой, которую высоко ценили иностранцы.

На современном этапе положение российского предпринимательства изменилось. Русский рубль уже не является устойчивой конвертируемой валютой, отечественная продукция не выдерживает иностранной конкуренции. Чтобы российское предпринимательство опять поднялось на тот же уровень, что в 19-20 вв. нужно усовершенствовать законодательство и усилить контроль за его выполнением, развить формы сотрудничества в деловом мире, установить льготное кредитование и налогообложение приоритетных сфер экономики, разработать муниципальные программы по развитию предпринимательства.