**Лекция № 1. Сущность, определения и характер предпринимательской деятельности (вводная лекция)**

Вопрос 1. Определение и основное содержание предпринимательства.

Что такое предпринимательство?

Во многих экономических словарях дано приблизительно следующее определение: Предпринимательство, бизнес – инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода и прибыли от своей деятельности.

Известный предприниматель и автор книг по предпринимательству, разработчик собственной школы обучения начинающих бизнесменов и инвесторов Роберт Кийосаки следующим образом ответил на этот вопрос: «Предпринимательство – это погоня за возможностями без оглядки на сегодняшние ресурсы».

Сказанное вовсе не означает неосмотрительности и беспечности предпринимателей. Смысл сказанного в глобальной психологической установке человека, занимающегося предпринимательством [4].

Вопрос 2. Некоторые черты портрета предпринимателя, которые способствуют успеху.

Желание и целеустремленность. Любовь к своему делу и вера.

Те предприниматели, которые не бросили свое занятие и добились многого, неизбежно мотивированы, не одними деньгами. Они интересуются делами, которыми занимаются, любят их. Анализируя опыт великих предпринимателей, таких как Стив Джобс, их можно сравнить с идейными революционерами, подобными Эрнесто Че Геваре.

Наибольший успех ждет увлеченных предпринимателей, можно сказать, предпринимателей-романтиков. Многие добившиеся большого успеха предприниматели проходят этот «романтический» этап в своей жизни, но немногие остаются в нем, как С. Джобс.

Заслуживает внимания речь Стива Джобса, сказанная им перед выпускниками Стэнфордского университета.



В этой речи С. Джобс говорит, в частности: *«Мне повезло – я нашёл то, что я люблю по жизни делать довольно рано. Woz и я основали Apple в гараже моих родителей, когда мне было 20. Мы усиленно трудились, и через десять лет Apple выросла из двух человек в гараже до $2-х миллиардной компании с 4000 работников. Мы выпустили наше самое лучшее создание – Макинтош – годом раньше и мне только-только исполнилось 30. И потом меня уволили. Как вас могут уволить из компании, которую вы основали? Ну, по мере роста Apple мы нанимали талантливых людей, чтобы помогать мне управлять компанией и в первые пять лет всё шло хорошо. Но потом наше видение будущего стало расходиться и мы в конечном счёте поссорились. Совет директоров перешёл на его сторону. Поэтому в 30 лет я был уволен. Причём публично. То, что было смыслом всей моей взрослой жизни, пропало.*

 *Я не знал, чего делать несколько месяцев. Я чувствовал, что я подвёл прошлое поколение предпринимателей – что я уронил эстафетную палочку, когда мне её передавали. Я встречался с David Packard и Bob Noyce и пытался извиниться за то, что натворил. Это было публичным провалом и я даже думал о том, чтобы убежать куда подальше. Но что-то медленно стало проясняться во мне – я всё ещё любил то, что делал. Ход событий в Apple лишь слегка всё изменил. Я был отвергнут, но я любил. И, в конце концов, я решил начать всё сначала»* [3].

Владимир Владимирович Шахиджанян (создатель фирмы «Эргосоло», выпускающей образовательные продукты, в частности программу «Соло на клавиатуре» для обучения набора текста на клавиатуре) в интервью сказал: «Многие говорят мне, – Владимир, ты не любишь деньги, поэтому никогда не станешь по настоящему богатым. Я им говорю, – да, я не люблю деньги, я люблю свое дело и делаю его с увлечением, а деньги ко мне придут сами».

Поиск возможностей, а не стабильности.

Рассмотрим базовые ценности двух противоположных по отношению к предпринимательству категорий людей: наемных работников и предпринимателей (работодателей). Р. Кийосаки говорит о различии в стремлениях и занимаемой жизненной позиции.

Вне зависимости от уровня образования, дохода, культуры среднестатистический наемный работник озабочен стабильностью своего существования. Этому подчинены цели экономического поведения. Среднестатистический предприниматель стремится в большей степени не к стабильности, а к возможностям. От этого приходит стабильность, но не как самоцель, а как побочный продукт деятельности.

Отношение к деньгам, как к ресурсу, а не цели.

Следующим базовым различием в мышлении предпринимателей и наемных работников является отношение к деньгам. Человек далекий от предпринимательства убежден обычно, что решающим фактором в бизнесе являются деньги. Есть деньги – можно начинать бизнес, нет денег – нельзя. Предприниматель убежден в главенстве идеи. Если есть хорошая своевременная идея (а таковые встречаются не часто, поэтому они на все золота), то при наличии сильно заинтересованных людей, стремящихся воплотить идею, поиск денег превращается в несложную техническую проблему, вполне решаемую. Если же идеи и безумного желания ее воплощать нет, то никакие деньги не дадут старт бизнесу.

Соответственно, деньги для наемного работника – предмет потребления, а для предпринимателя – ресурс, средство достижения целей.

Постоянный поиск.

Следует привести слова известного американского изобретателя Уилсона Грейтбэтча.



Честность.

Основной характеристикой купеческих сделок XIX столетия была честность. Договоры составлялись не на бумагах за подписями нотариусов, а очень часто устно и скреплялись рукопожатием. Слово и рука купца дорогого стоили – честное имя служило порукой дальнейшего предпринимательства, именно этому и обязана была Россия своим экономическим развитием.

Отключение лишних эмоций, и мыслей. Сосредоточенность на деле. Рационализм.

Самое главное – принять решение, в каком направлении и как действовать. Дальше хороший предприниматель не портит себе кровь раздумьями, нужно или не нужно было так поступать, будет успех или нет. Эффективный предприниматель умеет отключать эмоции и лишние мысли, он сосредоточен на действиях. Если успех не придет, ну что ж, проиграна битва, но не все сражение. Профессия предпринимателя слишком насыщена стрессами, чтобы не владеть такими умениями. Предприниматель, не владеющий такими базовыми навыками, овладевает ими, либо быстро сходит с дистанции и теряет здоровье.

 Рационализм проявляется, прежде всего, в выявлении и отсечении лишних каналов, по которым бесполезно теряются ресурсы: личное время, деньги, нервы. Хороший предприниматель сталкивается с необходимостью освоить и применять тайм-менеджмент.

Умение воспринимать не только свое мнение, но мнение других людей, мнение большинства. Умение видеть и слышать людей.

Для предпринимателя, который должен быть хорошим продавцом, необходимо знать потребности своих потенциальных и реальных клиентов. Поэтому, даже не разделяя точку зрения клиента, будучи носителем противоположных убеждений, предприниматель обязан уметь не принимать во внимание личные вкусы, четко разграничивать личную сферу и деловую сферу. Он работает и продает не для себя, а для клиента. Именно клиент должен быть доволен предлагаемым товаром, а люди, как известно, бывают очень разные. Поэтому, когда ведется бизнес, собственные вкусы не столь важны, как вкусы клиента. Именно вкусы клиентов предприниматель должен хорошо знать.

Кроме того, предприниматель просто обязан уметь адекватно воспринимать реальность. Это снижает риски. Эффективный предприниматель наблюдателен и может увидеть человека, услышать его. Обычно люди не видят и не слышат людей, поскольку воспринимают некий шаблон, формируют определенное мнение о человеке и уже не воспринимают ничего другого. В этом случае человек не получает никакой истинной информации о другом человеке, а воспринимает заранее заложенную в себе, возможно, ложную информацию.

Осторожность и взвешенность слов и поступков.

Весной 1966 года в интервью английской газете «Ивнинг стэндард» Джон Леннон, говоря о бесполезности современной официальной Церкви, заметил: «Христианство уйдет. Оно отступит и исчезнет. Время докажет мою правоту. Сейчас мы популярнее Иисуса. Сам Иисус был таким, как надо, но его последователи слишком слабы и ординарны». В Англии эти высказывания прошли незамеченными публикой и прессой, но через несколько дней после того, как они были перепечатаны в американском молодежном журнале «Дейтбук», разразился скандал. На «Битлз» была объявлена охота – в прямом и переносном смысле. Ку-клукс-клан уничтожал пластинки ансамбля. Магазины и торговые фирмы отказывались принимать диски «Битлз», дальнейшие выступления оказались под угрозой срыва. В результате этого гордому Джону Леннону пришлось все-таки публично принести официальные извинения.

*Один человек пришел к Сократу и спросил:*

*- А знаешь что мне сказал о тебе твой друг?*

*- Подожди, - остановил его Сократ, - Просей сначала то, что собираешься сказать, через три сита.*

*- Три сита?*

*- Прежде чем что-нибудь говорить, нужно трижды просеять это. Во-первых, через сито правды. Ты уверен, что то, что ты скажешь, правда?*

*- Нет. Просто я слышал…*

*- Очень хорошо. Значит, ты не знаешь, правда это или нет. Тогда просеем через второе сито - сито доброты. Ты хочешь сказать о моем друге что-то хорошее?*

*- Нет! Напротив!*

*- Значит, - продолжал Сократ, - ты собираешься сказать о нем что-то плохое, но даже не уверен, что это правда. Попробуем третье сито - сито пользы. Так ли уж необходимо мне услышать то, что ты хочешь рассказать?*

*- Нет, в этом нет необходимости.*

*- Итак, - заключил Сократ, - в том, что ты хочешь сказать, нет ни доброты, ни пользы, ни необходимости. Зачем тогда говорить?…*

Готовность постоянно развиваться, постоянно меняться. Умение использовать неудачи. Благодарность неудачам.

Безусловно, постоянно меняться – не означает отсутствия собственного мнения, собственной личности, вкусов, убеждений, собственного внутреннего мира. Это означает способность не держаться за все перечисленное, а воспринимать изменения окружающего мира, как должное. Умение учиться и приспосабливаться к новым обстоятельствам.

Умение использовать неудачи следующим образом показано Р. Кийосаки в книге «Прежде чем начать свой бизнес» [4]. Р. Кийосаки рассказывает о случае с ним во время учебы в школе.

*«Было время, когда мы с Майком остались на второй год в том же классе, потому что провалились по английскому языку. Вместо того, чтобы разделить наше огорчение, богатый папа (Прим.: богатый папа – собирательный образ бизнесмена, герой всех книг Р. Кийосаки, играющий роль наставника) сказал: «Сделайте так, чтобы эта неудача в школе помогла вам стать сильнее, а не слабее. Если вы сможете превратить плачевный опыт в положительный, то получите преимущество перед своими одноклассниками, которым не представлялась возможность пройти через это».*

*– Но ведь у нас будут двойки в аттестатах, а эти аттестаты будут сопровождать нас до самого выпуска из колледжа, – возразил Майк.*

*– Да, но в конечном итоге этот опыт может оказаться намного более важным, чем ваши отметки, надо только, чтобы вы сумели превратить этот неприятный случай в благоприятную возможность.*

*– И что же нам делать? – спросил я. – У него есть власть. Он уже испортил нам аттестат, и вся школа знает об этом.*

*– У него есть власть только на то, чтобы испортить вам аттестат, – ухмыльнулся богатый папа. – А у вас есть власть, как следует вцепиться в свой гнев и сделать из него все, что пожелаете, или наоборот, сделать из этого чувства что-то совсем глупое, например, порезать шины на его автомобиле. А ведь вы можете сделать из этого гнева что-то стоящее, например, обратить его на то, чтобы лучше учиться в школе, или лучше играть в футбол, или заняться серфингом. Превратите свой гнев в успех. Таким образом вы победите. Но если вы используете гнев только на то, чтобы отомстить учителю, то тем самым вы ухудшите ситуацию. Таким путем вы можете прямиком попасть в тюрьму – стоит только дать волю своим эмоциям»* [4]

Готовность и стремление развиваться продиктовано современными требованиями к предпринимателю. Необходимость действовать в стрессовой ситуации, необходимость работать с разными людьми, управлять разными людьми подталкивают все большее число предпринимателей идти учиться на курсы практической психологии, управления, йоги, тайм-менеджмента, управления сознанием, оздоровления через мысли и т.д. Существующий спрос не остается незамеченным со стороны предложения. В сфере предложения курсов и книг для практического освоения и применения жизненно важных умений работают тысячи авторов, практические психологи и бизнес-тренеры, среди которых: М.С. Норбеков (Школа миллионеров), супруги Свияш, Синельников (автор «Возлюби болезнь свою») и многие другие.

Безусловно, данный портрет идеализирован, в мире нет людей, в совершенстве обладающих всеми перечисленными качествами. Однако, в той или иной мере они присутствуют среди качеств эффективных предпринимателей. При этом, сами предприниматели могут быть старыми и совсем юными,

Вопрос 3. Благотворительность – как черта русских предпринимателей XIX в.

Важной чертой делового мира в России XIX века была идея служения своим богатством делу милосердия и просвещения. Это хорошо показано в фильме «Русский локомотив. История экономического чуда в России. Фильм №8. Меценаты» [5]. Вообще отношение предпринимателя к своему делу в России было не совсем таким, как на Западе. Российские деловые люди смотрели на свою деятельность не столько как на источник наживы, но и как на выполнение задачи, своего рода миссию, возложенную Богом или судьбою. Считалось, что богатство дается в пользование, а не в накопление, поэтому в купеческой среде необычайно были развиты благотворительность и коллекционерство, на что смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного дела. Многие предприниматели имели репутацию честных коммерсантов. Для большинства купеческих семей благотворительность становилась обязательным делом.

Основные причины появления и развития благотворительности в России XVIII-XIX вв. кроются в особенностях православной религии, православной веры того времени, а также экономических условиях. Обогащение само по себе считалось далеко не самым богоугодным делом, едва ли не грехом. Труд же считался добродетелью. Поэтому благотворительность была своеобразной индульгенцией, внутренним оправданием богатства.

Благотворитель – русское слово. Благотворительность означала милостыню. Существовали три основы духовности в России: пост, молитва и милостыня. Милостыня означает, что имеющий дает неимущему. благотворитель и меценат являются близкими по значению словами. Меценатство характеризуется, как правило, не только поддержкой, но и глубоким участием в том деле, которое поддерживается, будь то культура, искусство, образование, наука, медицина, техника.

Если в XVIII в. роль благотворителей выполняло дворянство, в частности русские императоры, то начиная с XIX в. благодаря приходу капиталистических отношений дворянство разоряется, и капитал переходит в руки «новых русских» того времени – купцов и промышленников. Новый социальный класс воспринимал благотворительность не как развлечение, самоутверждение, и даже не как политические акции, не смотря на то, что политика в мотивах публичных людей присутствует очень часто. Купечество воспринимало благотворительность как долг, трудную работу, которую, кроме них, сделать некому. В России уважение в то время завоевать с помощью одних лишь денег было невозможно. Можно было завоевать почет служением Богу, талантом полководца, государственной службой и благотворительностью.

Стоит привести лишь некоторые наиболее известные факты благотворительности, на которую шли многие миллионы рублей.

Центральная клиническая больница в Москве построена благодаря дару городу от семьи Медведниковых, которые завещали все свое имущество на нужды Москвы.

Братья Сергей и Павел Третьяковы были владельцами костромской прядильной мануфактуры – в то время крупнейшей в мире. Они прославились благодаря коллекционерству живописи. Сергей собирал европейскую живопись, а Павел отдавал предпочтение русской живописи и собрал знаменитую коллекцию. Авторитет Павла Третьякова в мире искусства был настолько велик, что, если на выставке художественных полотен рядом с картиной была табличка «приобретено господином Третьяковым», автор картины мгновенно становился знаменитым художником.

Для собранной коллекции в 1874 году Павел Третьяков построил специальное здание – галерею, открывшуюся для всеобщего обозрения в 1881 году. На следующий год Павел Третьяков передал всю свою коллекцию вместе со зданием галереи в собственность Московской городской думы. Год спустя это заведение получило название «Городская художественная галерея Павла и Сергея Михайловичей Третьяковых».

Мало кому известно, что кроме знаменитой Третьяковской галереи, Павел Третьяков огромную часть своего состояния тратил на другие благотворительные нужды, например, он создал на личные средства училище для глухонемых детей в Москве, богадельню, приют для вдов и детей бедных художников, спонсировал образование сотен бедных молодых людей. Известны слова П.М. Третьякова: «Моя задача с ранних лет заключалась в том, чтобы наживать деньги с тем, чтобы нажитые от общества деньги пошли обществу в виде разных полезных учреждений».

Удивительной чертой многих благотворителей того времени была исключительная экономность в быту, в личных расходах. Например, один из самых богатых московских купцов и домовладельцев (быть может, самый богатый человек России) Гаврила Солодовников, построивший на личные средства здание Театра Оперетты в Москве, обедал в недорогом трактире и, по слухам, заказывал там вчерашнюю гречневую кашу, ввиду ее дешевизны. Дворникам он запрещал закупать дрова, а велел собирать обломки досок по дворам. Про него по Москве ходило множество анекдотов, возможно, небезосновательных, например, про то, что продавцы на рынке, увидев Гаврилу Гавриловича, начинали с удвоенным вниманием следить, как бы он не стянул яблоко.



Гаврила Гаврилович Солодовников, портрет

При этом, Гаврила Солодовников завещал свое состояние в следующих пропорциях: 20 млн. рублей на школы и больницы и меньше 1 млн. рублей своим родственникам. На средства Г.Г. Солодовникова построены клиника при медицинском факультете МГУ, ряд домов для бедных в Москве, сиротский приют, несколько училищ в четырех губерниях России.

Почетного гражданина Москвы купца Козьму Солдатенкова некоторые современники обвиняли в скупости. Известно, что он придирчиво относился к ценам на продукты и никогда не покупал в магазинах, где товар стоил дороже на несколько копеек. На миллионы рублей он построил для Москвы школы, больницы, кроме того, собрал вторую по ценности коллекцию картин (230 полотен) после коллекции П.М. Третьякова.



Солдатенков Козьма Терентьевич, портрет

Козьма Терентьевич завещал свою коллекцию Русскому музею в г. Санкт-Петербурге. Солдатенков также построил московскую больницу, носящую сегодня фамилию знаменитого врача С.П. Боткина, церкви и дома престарелых. К.Т. Солдатенков завещал 8 млн. рублей на благотворительность.

Купец Савва Тимофеевич Морозов построил Московский художественный театр (МХАТ), школы для детей, больницы, церкви и богадельни. Он Его мать, М.Ф. Морозова спонсировала создание технического училища, сегодня это Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана.



Морозов Савва Тимофеевич, портрет

На Руси ходили легенды о невиданном богатстве Морозовых, но сам Савва Тимофеевич был непритязателен и скромен в быту, хотя в его новом особняке на Спиридоньевке устраивались шикарные приемы и балы. Там можно было увидеть Шаляпина, Боткина, Мамонтова, Чехова, Книппер-Чехову, Горького, Станиславского и многих известных лиц того времени.

Купец Савва Мамонтов построил первый частный оперный театр, в котором «зажглась звезда» Ф.М. Шаляпина. С.И. Мамонтов помог обрести известность ныне знаменитому художнику Врубелю и многим другим. Его усилиями была построена одна из первых российских железных дорог – Троицкая, которая соединила Москву и Сергиев Посад.



Мамонтов Савва Иванович. Портрет И.Е. Репина, 1880 г.

Семья Бахрушиных была известна не только тем, что владела суконными фабриками, семья жертвовала из года в год на дома бесплатных квартир, медицинские исследования, московское коммерческое училище, дом для беспризорных детей.

Купец и производственник Д.П. Рябушинский создал первый в мире аэродинамический институт в своем родовом поместье.

Вологодский купец и производственник Христофор Семенович Леденцов направлял личные средства на научные исследования. Сегодня на его памятнике в Вологде выбит его девиз: «Наука, труд, любовь, довольство». Х.С. Леденцов финансировал исследования в области физики, химии, геологии, медицины, авиации, кораблестроения. Он завещал деньги на создание научного общества, которое после его смерти стало называться Леденцовское общество. Леденцов финансировал научные проекты, в частности исследования первого русского лауреата Нобелевской премии И.П. Павлова. В истории и памяти людей остались также такие великие русские предприниматели-меценаты, как В. Тредиаковский, М. Беляев, И. Остроухов и другие.

Кроме знаменитых самых богатых московских купцов, во всех губерниях России, в каждом селе существовал свой собственный меценат и благотворитель. Культура предпринимательства того времени была такова, что богатый человек, не занимавшийся благотворительностью, воспринимался негативно общественным сознанием.

Вопрос 4. Новейшая история предпринимательства в России.

Рассматривая ход новейшей истории, можно выделить следующие основные этапы развития предпринимательства в СССР-России. Различные исследователи могут по-разному называть эти этапы, по-разному их формировать, но основные важные события останутся.

**1 этап: «Номенклатурно-государственный капитализм» 1987-1992 гг.**

Ряд политических и экономических деятелей (Е. Гайдар, А. Чубайс, В. Найшуль, С. Кордонский, А. Радыгин, Р. Нуреев и др.) свидетельствуют, что приватизация фактически началась в 1987 г., т.е. еще до начала экономических реформ и распада СССР.

В 1988 г. в Конституцию СССР были внесены поправки, разрешающие частную кооперативную собственность и был принят Закон СССР от 26 мая 1988 г. №8998-XI «О кооперации в СССР» (с изменениями и дополнениями) дал старт официальному бизнесу в СССР. До этого, занятие предпринимательством было уголовно наказуемым. Кооператив стал первой организационной формой предпринимательства в новейшей истории России. Деятельность с принятием на себя всех рисков, на условиях самоокупаемости – это предпринимательство. Официальное разрешение кооперативов было шагом, продиктованным объективными требованиями времени.

Не смотря на это, до 1991 г., то есть еще три года из Уголовного кодекса РСФСР не была убрана статья 154, предусматривающая уголовное наказание за спекуляцию (перепродажу), данная статья просто не применялась.

*УК РСФСР, ст. 154: «Уголовная ответственность за спекуляцию наступает с 16 лет. Спекуляция наказывается лишением свободы на срок до 2 лет с конфискацией имущества или без таковой, либо исправительными работами на срок до 1 года, либо штрафом до 300 руб.… Наказание до 7 лет лишения свободы с конфискацией имущества предусмотрено за спекуляцию в виде промысла или спекуляцию в крупных размерах. Мелкая спекуляция, совершенная впервые, наказывается в административном порядке».*

Поэтому, существовала законодательная неопределенность, в связи с наличием пресловутой статьи Уголовного кодекса. В это время происходило создание как мелких кооперативов, занимающихся производством одежды, обуви и оказанием бытовых услуг, так и создание кооперативов на базе государственных предприятий. Практически все крупные предприятия обзавелись своими «спутниками» – кооперативами. Это давало возможность переводить прибыль государственных предприятий в частные руки и позволяло осуществлять другие злоупотребления административным ресурсом.

Итогом этого периода являлось создание экономической ситуации, которую некоторые экономисты назвали «номенклатурно-государственным капитализмом». Добавим, что в СССР в конце 80-х годов сложилось следующее соотношение форм собственности: государственная – 88,6 %; колхозная – 8,7 %; кооперативная – 1,5 % и частная – 1,2 %.

**2 этап: Ваучерная приватизация июль 1991 г. - июнь 1994 г.**

Толчком к сложным драматическим событиям в истории России и российского предпринимательства послужили не всегда обоснованное конструктивными соображениями стремление союзных республик к суверенитету, августовский путч и распад СССР 1991 г. и последовавшая за ним ломка всей советской системы.

После распада СССР, в 1992 г. Правительство открыто провозгласило курс на рыночные реформы. Предпринимательство было объявлено чуть ли не национальной идеей, но далеко не все сложилась так, как представлялось большинству людей в то время.

Отношение к государственной собственности остается одним из наиболее спорных вопросов приватизации. В самом начале рыночных преобразований тезис о неэффективности государства как собственника был аксиомой. Высокая эффективность частного собственника признавалась без малейших сомнений. На этой теоретической базе принимались решения о приватизации государственной собственности.

Официально первый (ваучерный) этап приватизации стал разворачиваться в Российской Федерации с июля 1991 г. На первом этапе широкая приватизация осуществлялась преимущественно на безвозмездной основе, посредством ваучеров.

Ваучеры – это приватизационные чеки, документ, дающий право на участие в безвозмездной приватизации через обмен этого документа на акции приватизируемого предприятия. Всего населению было выдано 144 миллиона ваучеров номиналом в 10 тысяч рублей каждый – исходя из балансовой стоимости государственных предприятий, поделенной на численность населения.

За этот период приватизации 70% малых предприятий общественного питания и службы быта перешли в частные руки. Малые предприятия подлежали продаже на аукционах и по конкурсу. Но на практике основную массу этих предприятий выкупили их же коллективы. Этот факт можно, безусловно, расценивать как позитивный.

Самый **крупный недостаток** первого этапа приватизации заключался в том, что большинство граждан не смогли правильно распорядиться приватизационным чеком и быстро потеряли ваучер. По мнению некоторых специалистов, это было, к сожалению, запланировано. Причин несколько: непонимание людьми ситуации и незнание рыночных основ, а также создание множества фиктивных инвестиционных фондов, таких как «Властилина», «Русский дом Селенга», «Гермес», которые привлекали к себе ваучерные вклады граждан и быстро, в течение 1-2 года исчезали. Люди, делавшие это, в отличие от большинства граждан, прекрасно владели ситуацией.

В 1992-1994 гг. появились люди, которые скупали ваучеры и на них приобретали контрольные пакеты акций предприятий, становясь, таким образом реальными собственниками. Но дальше этого дело не шло, т.к. на модернизацию и пополнение оборотных средств денег не было. Это подразумевало последующую продажу приватизированных предприятий.

**3 этап: Приватизация предприятий – продажа за денежные средства 1 июля 1994 г. – 2001 г.**

Основной задачей этого этапа для государства явилось пополнение бюджетов всех уровней. Цены на недвижимость и имущество возросли. Появился слой средних и крупных собственников, к которым относятся акционеры, владеющие значительными пакетами ценных бумаг, представители крупного и среднего бизнеса.

Этот этап также характеризуется концентрацией собственности крупных предприятий в руках немногих собственников. В России появляется класс «олигархов».

Основной инструмент продажи крупных предприятий – залоговые аукционы. Проведение аукционов сопровождалось множеством конфликтов между участвовавшими банками (их инвестиционными компаниями), а после завершения аукционов возникли конфликты также между банками-залогодержателями и менеджментом компаний. Менеджмент стремился сохранить контроль, не допуская представителей банков в корпоративные органы управления, препятствуя открытию всей финансовой информации и тормозя тем самым начало реструктуризации предприятий (таким, например, было противостояние «Норильского никеля» и ОНЭКСИМбанка).

Председатель правления ОНЭКСИМбанка М. Прохоров одержал победу в этом противостоянии и в 2001 г. занял пост генерального директора и председателя правления ГМК «Норильский никель»

**4 этап: приватизация системы ЖКХ 2001 – по настоящее время.**

Этот этап приватизации продвигается очень медленно, поскольку очень немногие собственники желают приватизировать объекты жилищно-коммунального хозяйства. Этот этап приватизации проходит в добровольно-принудительном порядке. Основная особенность: федеральный, региональный и местный бюджет, на основании утвержденных программ и законов, постепенно передают объекты ЖКХ (трубопроводы, котельные, бойлерные) в собственность управляющих компаний. Основная цель –переложить бремя капитальных вложений в модернизацию трубопроводов и других объектов ЖКХ. Исходя из того, что 60% объектов ЖКХ России изношены и нуждаются в замене, эта задача для новых собственников становится очень тяжелой.

Положительными сторонами приватизации являются:

* формирование основ для дальнейшего развития рыночных отношений;
* формирование фондового рынка в России;
* отсутствие глобальных социальных потрясений во время гигантского перераспределения собственности.

Отрицательными сторонами приватизации являются:

* не сформирован слой крупных эффективных собственников, заинтересованных во вложении средств на территории России. Утечка капитала за рубеж, по данным официальной статистики, составляет около более 100 млрд. долларов ежегодно. Нет значительных внешних инвестиций в Российскую экономику.
* не произошло значительного увеличения эффективности работы крупных предприятий, по сравнению с советским периодом. Лишь в отношении малого бизнеса подтвердился тезис о большей эффективности частых предприятий по сравнению с государственными. Что касается крупных предприятий, то главным фактором является качество управления, которое далеко не всегда зависит от формы собственности.
* Не решена, а лишь усугублена проблема дефицита государственного бюджета, который в 2011 г. составил 1,8 млрд. долл.

Можно было выделить и другие этапы развития бизнеса в России, например, привязать их к развитию инфраструктуры рынка, торговле и производству.

Объективные улучшения и качественное развитие бизнеса в 2000-2010 гг. произошли в сфере торговли, общественного питания, банковском секторе, но, к сожалению, производственный сектор лишь находится на пути к развитию.

В период первоначального накопления капитала 1989-2000 гг. предпринимательство России характеризовалось следующими чертами:

* **Разделение предпринимателей на «классы**» по принципу возможности использования административного ресурса: **а)** **обычные** предприниматели, начинающие свой бизнес практически с нуля (большинство); **б)** **предприниматели,** **имевшие нужные связи и доступ** к государственной собственности на уровне региона и впоследствии удачно приватизировавшие ее (1-5% предпринимателей) и **в)** **будущая олигархия** – люди, приватизировавшие имущество и заключившие выгодные договоры на уровне государства (единицы);
* **Тотальная криминализация** **предпринимательской среды**. Государство в 1990-ые гг. не только не предприняло эффективных мер по защите предпринимательства от волны криминала, но усугубило ситуацию высокими налоговыми ставками и фактами коррупции чиновников, что в настоящее время открыто признается президентом России и премьер-министром. К сожалению, в то время государственные органы воспринимались большинством предпринимателей как противники в борьбе за выживание. Поэтому сотрудничества предпринимателей и органов власти, которое зарождается и уже наблюдается сейчас, не было. Это наиболее благоприятные условия для процветания **рэкета (вымогательства, «крышевания»).** Рэкет приобрел в середине 1990-ых гг. поистине тотальные масштабы и воспринимался многими как необходимое зло, неофициальное взимание налогов. Более того, на основании множества анонимных опросов можно сделать вывод, что подобная ситуация, за неимением лучшего, устраивала многих предпринимателей, поскольку они адаптировались к ней. Добавим, что к концу 1990-ых криминализация общества и бизнеса вошла в стадию стабильности, утихли криминальные войны, передел собственности все чаще стал происходить с помощью юристов, а не с помощью огнестрельного оружия;
* **Расцвет теневой экономики и неформальной занятости.** Это связано с предыдущим пунктом. Отличиями является то, что теневая экономика предполагает разрешенную законом деятельность, с последующим уходом от налогообложения. «Зарплаты в конвертах» встречаются в то время на всех негосударственных предприятиях. Неофициальная занятость (без официального оформления) приобрела гигантские масштабы. Многие работники негосударственных учреждений так или иначе были в нее вовлечены. Система налогообложения была очень далека от совершенства. Ежемесячно менялись ставки многих налогов и условия их взимания, что способствовало невольным налоговым правонарушениям. Все это сформировало во многих предпринимателях убеждение: необходимо всеми силами уклоняться от налогообложения, демонстрируя в отчетности государству некий минимум налогообложения, для отсутствия поводов для налоговых проверок. Это убеждение сохраняется у многих предпринимателей и сейчас, человеческое мышление инертно. В настоящее время, согласно некоторым исследованиям, на предприятиях торговли доля официальной заработной платы составляет 25-50%. В 1990-ые гг. доля официальной заработной платы, с которой государству начисляются отчисления во внебюджетные фонды, а работнику начисляется пенсия, на предприятиях торговли едва доходила до 10% всего дохода.
* **Деятельность без продуманной стратегии**. Большинство предпринимателей в 1990-ые гг. вели деятельность без продуманной стратегии, «жили одним днем», в условиях полной неопределенности относительно будущего. Стремление к наживе, бесконтрольному и необдуманному быстрому обогащению превалировало в мотивах предпринимателей. Предпринимателю необходима стабильность, уверенность в государстве и завтрашнем дне для того, чтобы в нем пробудилась социальная ответственность, стремление помочь своему городу. В условиях, когда предприниматель не знал, закроют его предприятие завтра государственные органы или нет, будет ли его бизнес уничтожен криминалом, единственным мотивом и целью были выживание и обогащение. То же самое стремление к бесконтрольной наживе было характерно для представителей «олигархии», поскольку они понимали, что вечно такая ситуация продолжаться не может, поэтому необходимо обогащаться, пока есть возможность.

Все перечисленное не могло сформировать позитивный имидж предпринимателя в сознании большинства граждан. Анекдотичный образ «нового русского» имеет под собой достаточную основу.

Не смотря на это, можно сказать, что труд предпринимателя тяжел и очень ответственен. Первые предприниматели новейшей истории России 1990-ых гг. поистине достойны восхищения. Они вели борьбу за свое выживание в качестве бизнесменов в условиях постоянно меняющегося несовершенного налогового законодательства, лавировали между высокими административными барьерами, не всегда добросовестными чиновниками и криминалом. При этом они учились предпринимательству на своих ошибках и старались удовлетворить своих покупателей.

 **В настоящее время** развитие предпринимательства вступило в новую стадию – сотрудничество с государством и региональными органами власти. Этот курс провозглашается на государственном и региональном уровнях. В Алтайском крае координаторами такого взаимодействия бизнеса и власти выступают Главное управление экономики и инвестиций, которое возглавляет в настоящее время М.П. Щетинин, Администрация г. Барнаула, а со стороны предпринимательства – Алтайский союз предпринимателей.

Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1], а также федеральный закон от 2 августа 2009 г. №217-ФЗ, предполагающий создание инновационных предприятий и участие их в программе «Старт», создали основу для поддержки наукоемких предприятий [2].

Программы «Старт» – согласно федеральному закону №217-ФЗ предполагает поддержку наукоемких предприятий в следующих объемах: безвозмездное перечисление из федерального бюджета в первый год 1 млн. руб. каждому предприятию, во второй год – 2 млн. руб., и в третий год – 3 млн. руб. Для того, чтобы участвовать в этой программе коммерческое предприятие должно соответствовать требованиям и содержать в своей деятельности научные разработки, а также оформить заявку и выиграть в конкурсе. В настоящее время это более, чем реально, таким образом, только в Алтайском крае сотни предприятий получили поддержку.

Кроме этого, существуют следующие направление поддержки предпринимательства:

* Микрозаймы (до 1 млн. руб.) на развитие на льготных условиях;
* Льготное кредитование по проектам, признанным Главным управлением экономики и инвестиций социально и экономически значимыми – под 7% годовых, через Сибсоцбанк (партнер программы);
* Безвозмездное перечисление 50 тыс. руб. безработным, которые были зарегистрированы в Центре занятости Алтайского края и начали собственный бизнес, представив и защитив бизнес-план;
* Конкурсы инновационных проектов, проводимые для выпускников Президентской программы переподготовки управленческих кадров для народного хозяйства (объявлена в 1998 г. и функционирует до сих пор);
* Другие федеральные, губернаторские, краевые программы и конкурсы, число которых увеличивается.

Перечисленные мероприятия не решают всех существующих проблем малого и среднего бизнеса, не могут влиять на федеральные власти в области установления ставок федеральных налогов и сборов (недавний скандал с повышением ставки платежей во внебюджетные фонды с предприятий до 34%), однако говорят о наступлении нового этапа в развитии предпринимательства.

От предпринимательства на данном этапе требуется проявление социальной ответственности, добровольно и безвозмездное участие в строительстве социально важных объектов, особенно в сельской местности (школы, детские сады, больницы). М.П. Щетинин открыто сказал на проходившем в 2011 г. круглом столе по поддержке предпринимательства, что от Администрации края многое зависит: будет ли поддержка лишь формальной или полноценной. Администрация может и намеревается активно поддерживать на всех уровнях лишь тех предпринимателей, которые по мере сил своих проявляют социальную ответственность в судьбе города и края. Таким образом, новый этап в развитии предпринимательства – взаимовыгодное сотрудничество с органами власти и взаимная, а не односторонняя поддержка. И это, безусловно, правильно.

Вопрос 5. Этика предпринимательства.

Вопросы этики предпринимательства неразрывно связаны с ее историей. Действительность такова, что в современной России, моральные нормы предпринимателя, этика предпринимательства все еще находятся на стадии формирования.

Основными причинами, по которым предприниматели стали задумываться об этике, можно назвать:

1. Нежелание предпринимателей действовать во враждебной со стороны общества среде. Для эффективной работы необходимо сформировать позитивный имидж предпринимателя, и необходимо соответствовать ему.
2. Выгода от внедренной корпоративной этики – более высокий уровень трудовой дисциплины, меньшее количество воровства и злоупотреблений на предприятии.
3. Стремление внешне соответствовать высоким западным стандартам. Иметь фирменный кодекс этики сейчас достаточно модно, это свидетельствует о высоком статусе организации, высоком уровне корпоративной культуры.
4. Связи с иностранными компаниями (Европа, Азия, США и др.). Для международного сотрудничества все чаще необходимо иметь незапятнанную репутацию, по крайней мере, на западе к этому относятся с вниманием.
5. Требования со стороны органов власти. Взят курс на поддержку предпринимательства и сотрудничество. Поэтому власть требует повышения социальной ответственности и благопристойного поведения от предпринимателей.
6. Постепенно меняющееся общее настроение и отношение к предпринимательству. Общество постепенно «поворачивается лицом» к предпринимательству. Даже Коммунистическая партия РФ в своей программе провозгласила поддержку малого и среднего бизнеса. Сами предприниматели понимают, что быть честным по отношению к партнерам и клиентам – выгодней.

Поэтому, в настоящее время многие предприятия внедряют корпоративную этику, которая является частью корпоративной культуры. У всех крупных компаний и множества средних и мелких, есть разработанная корпоративная этика, которой должны придерживаться все сотрудники. В этом можно убедиться, изучив сайты нескольких крупных компаний.

Первыми шагами в этом направлении являются:

* наличие разработанной миссии организации – основных внешних целей, ценностей и ориентиров;
* разработка и внедрение собственной корпоративной культуры: фирменного стиля, одежды, знаков отличия и т.д.;
* наличие Кодекса корпоративной этики, доведенного до сознания всех сотрудников.
* личный пример руководства многих компаний. Согласно высказыванию М. Прохорова, если все руководители компании решили не воровать сами и последовательно проводят эту политику, скоро воровать на таком предприятии станет невозможно (о ситуации на ГМК «Норильский никель»).

Не смотря на обилие нерешенных проблем, можно сказать, что у предпринимательства в России есть большие перспективы.

Литература и фильмы.

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
2. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
3. Джобс С. Речь перед выпускниками Стэнфордского университета // http://velikie-ljudi.businessinweb.com/870/tri-istorii-stiva-dzhobsa-rech-pered-vypusknikami-ctjenfordskogo-universiteta.html.
4. Кийосаки Р.Т. Прежде чем начать свой бизнес / Р.Т. Кийосаки, Ш.Л. Лектер. – Минск: Попурри, 2007, – 512 с.
5. Русский локомотив. История экономического чуда в России. Фильм№8 «Меценаты» http://doc-filmik.net/news/russkij\_lokomotiv\_istorija\_ehkonomicheskogo\_chuda\_v\_rossii\_2010\_8\_filmov\_iz\_8/2011-02-21-1092 (Открытый доступ на этой странице).
6. Скеллон Н. Бизнес COMBAT / Н. Скеллон. – М.:Эксмо, 2004. – 352 с.