**КРАТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**«ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**ТЕМА 1.** **ВВЕДЕНИЕ В ДИСЦИПЛИНУ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ДРЕВНИХ ОБЩЕСТВАХ И В АНТИЧНОМ МИРЕ.**

**Вопрос 1. «История предпринимательства» как наука и учебная дисциплина.**

**Актуальность** изучения дисциплины «История предпринимательства» в высших учебных заведениях Республики Беларусь определяется тем, что как экономические преобразования на постсоветском пространстве в целом, так и переход страны к рыночной экономике оживили и активизировали предпринимательскую деятельность.

История предпринимательства как наука сравнительно молода. В свое время в конце XIX в. из политической экономии выделилась экономическая история, пройдя более чем полувековой путь институционализации. Также ко второй половине ХХ в. из экономической истории постепенно выделилась история предпринимательства. В наиболее завершенной форме этот процесс прошел в США. Центром изучения и обучения истории бизнеса стала Гарвардская школа, основанная в 1913 г. В 1948 г. при Гарвардском университете по инициативе Й.А. Шумпетера и А. Коула был создан Центр по изучению истории предпринимательства (Center for business history) – первый в мире подобный специализированный научный центр.

В странах Западной Европы становление истории предпринимательства пришлось на вторую половину ХХ в. В 1994 г. на конференции по истории бизнеса в Университете имени Эразма Роттердамского была официально учреждена Европейская ассоциация истории бизнеса («European Business History Association» – EBHA. В 2013 г. центры и группы по истории бизнеса при европейских университетах и бизнес-школах под эгидой EBHA создали Альянс центров истории бизнеса в Европе для улучшения взаимодействия и обмена между исследовательскими группами по истории бизнеса.

На постсоветском пространстве лишь с 1990-х гг. начался поворот к изучению предпринимательского наследия. Наибольшие успехи в этом плане достигнуты в Российской федерации. В Республике Беларусь дисциплина «История предпринимательства» только начинает завоевывать свое пространство как в системе высшего образования в целом, несмотря на подготовку специалистов с высшим образованием в ряде институтов бизнеса, школ управления и бизнеса и т.д., так и в вузах экономического профиля, в частности.

Предпринимательство как феномен существует уже тысячи лет, появилось задолго до того, как это явление получило современное название. Исторически традиционным синонимом термина «предприниматель» (businessman) чаще всего был термин «купец» (merchant). Научное осмысление явления началось только в XVIII в. Впервые термин «предприниматель» ввел в научный оборот ирландский экономист Р. Кантильон. Для научного понимания феномена предпринимательства огромный вклад внесли А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сэй, К. Маркс, В. Зомбарт, Й. Шумпетер, Р.Г. Коуз, А.Д. Чандлер-мл. и др.

Постсоветское пространство с 1990–х гг. пережило всплеск интереса к проблеме истории предпринимательства. Серьезные научные исследования опирались на опыт систематического изучения различных аспектов истории буржуазии, которые заложили советские историки. Издано значительное количество учебных пособий по истории российского предпринимательства. В целом исследователи проходят примерно такой же путь, который в свое время прошли западные ученые: от описательности – к интерпретации явлений, к поиску теоретико-методологических основ.

**Цель** изучения дисциплины «История предпринимательства» – формирование у студентов комплексного, всестороннего понимания природы и характера предпринимательства, особенностей его эволюции в связи с различными этапами исторического развития, усвоение знаний о его наиболее эффективных направлениях, формах и методах, о влиянии историко-экономических закономерностей на тенденции и перспективы развития предпринимательства в современном социуме.

**Предмет** изучения – зарождение и эволюция предпринимательской деятельности как социально-экономического феномена на различных этапах исторического развития. Иначе говоря, история предпринимательства – это наука об общих закономерностях и цивилизационных особенностях развития предпринимательства.

Курс истории предпринимательства тесно связан как с историческими («История», «Экономическая история»), так и экономическими («Основы предпринимательства», «Теория предпринимательства»), дисциплинами, а также с теорией управления и психологией управления.

З**адачи** изучения:

**-** сформировать комплексное представление о предпринимательстве, его месте среди других видов хозяйственной деятельности;

- создать научное видение социальных, экономических, культурно-исторических и психологических аспектов предпринимательства;

- определить истоки появления и условия эволюции зарубежного и отечественного предпринимательства;

- выявить общее и особенное в истории предпринимательской деятельности различных стран;

- показать место предпринимательства и роль предпринимателей в хозяйственной деятельности и общественной жизни на различных этапах исторического развития;

- обобщить исторический опыт наиболее эффективных методов и технологий ведения бизнеса;

- осветить предпринимательство через персональную деятельность деловых людей различных исторических эпох;

- сформировать информационную базу для освоения предметов по теории и практике организации бизнеса, управления на основе конкретных исторических фактов и явлений.

**Функции дисциплины**:

- фундаментальная (сбор, обработка и анализ разнообразной историко-экономической информации о предпринимательстве);

- прагматическую (обобщение и усвоение опыта предпринимательской деятельности, который, как правило, применим в анализе современных проблем предпринимательства);

- ценностную (социально-нравственная оценка методов и результатов предпринимательской деятельности в связи с существующей проблемой баланса интересов общества и бизнеса);

- мировоззренческую (формирование логики и стиля мышления современного предпринимателя и специалиста);

- культурную (сохранение преемственности в предпринимательской практике с ее обогащением за счет мирового опыта, ознакомление с альтернативными моделями ведения бизнеса).

**Вопрос 2. Истоки предпринимательства. Предпринимательство в древневосточных обществах.**

Истоки предпринимательской деятельности находятся в глубокой древности, первыми предпринимателями можно считать торговцев и ремесленников, однако предпринимательство было спорадическим явлением, которое охватывало очень узкий круг людей. Определяющего влияния на развитие общества предпринимательство еще не оказывало. Первобытную эпоху можно оценить, как время зарождения предпосылок для предпринимательской деятельности.

Постепенно сложились условия для возникновения прибавочного продукта, имущественного неравенства, разложения общины, появления частной собственности и государства. Колыбелью цивилизации стал **Древний Восток**. Здесь впервые в истории человечества в IV тыс. до н.э. сложились социальные и политические институты, государство, право, мировые религии и т.д. Восток в древности был представлен рядом крупнейших региональных цивилизаций.

В **Древнем Шумере** именно торговцы стали обмениваться в залог товаров глиняными табличками с клинописными записями. Считается, что именно такие торговые счета, появившиеся более 5 тыс. лет назад, стали первыми известными нам образцами письменности. Шумеры изобрели плуг, лемех, гончарный круг, ставший прообразом колеса, научились получать чистую медь, затем делать бронзу. Фактически здесь перечислены некоторые инновации древности, которые позволили развивать хозяйство и торговый обмен, создавать большие города-государства. Торговцы доставляли в них из Египта, Малой Азии, Армении дорогостоящие строительные материалы.

Расположение **Древнего Вавилона** на пересечении водных и сухопутных торговых путей благоприятствовало торговому предпринимательству. В Своде законов Хаммурапи были установлены единые для всего государства правила торговли; перечислены договоры аренды, имущественного и личного найма, займа, купли-продажи, хранения, товарищества, мены, поручения. Упоминаются тамкары – торговцы, ростовщики, у которых крестьяне для выплаты налогов брали в долг серебро за дополнительную плату.

В **Древнем Египте** государственное предпринимательство сочеталось с активной ремесленной и торговой деятельностью частных лиц. Многочисленные предметы материальной культуры Древнего Египта свидетельствуют о предпринимательстве как о привычном деле. Египетские предприниматели вывозили зерно, лен, папирус, золото, вино, благовония, продовольственные товары и ремесленные изделия. Из известных им регионов Азии и Африки ввозили медь, серебро, бирюзу, древесину, слоновую кость, вино, оливковое масло. Особой статьей экспорта были рабы.

**Древняя Индия** значительно обогатила торговую предпринимательскую практику. Именно индийцы изобрели удобный счет, введя нуль, а числовое значение каждой цифры стали определять ее начертанием и местом среди других цифр. Из Древней Индии предприниматели стали распространять по миру хлопок и хлопковые изделия, активно торговали уникальными тонкими тканями, драгоценными камнями, слоновой костью, чаем, сахаром, пряностями.

**Древний Китай** дал миру бумагу, порох, шелк, секреты производства которого держались в строжайшей тайне, что позволяло китайцам достаточно долго оставаться монополистами в этой сфере. В европейском античном мире китайский шелк был невероятно дорог, цена зависела от веса ткани и равнялась такому же весу золота. Следовательно, именно торговля стала важной сферой реализации предпринимательской инициативы в древневосточных обществах.

**Вопрос 3. Предпринимательская деятельность в античном мире.**

Предпринимательский мир **Древней Греции** (о нем известно более всего на примере Афин) был довольно многочисленным и разнообразным по размерам предприятий и составу деловых людей: здесь были как ремесленники, собственники мастерских, торговых кораблей, так и торговцы, менялы (трапезиты), владельцы солидных денежных сумм, крупные землевладельцы и мелкие земледельцы, арендаторы земель или предприятий. Самыми большими, основанными на рабском труде, были предприятия в горном деле, прежде всего по добыче руды драгоценных металлов и их переработке. Одновременно существовала масса мелких мастерских. Ремесленное предпринимательство отличалось по степени связи с рынком: часть ремесленников ориентировалась на удовлетворение обычных, повседневных нужд, изготавливала простые предметы, мало использовала рабский труд. Другая – была занята изготовлением высококачественных изделий, широко применяла труд рабов, обладала высокой квалификацией, изготавливала изделия высокого качества и ориентировалась на богатых или заморских покупателей. Нарастала специализация.

В торговом предпринимательстве огромное значение для Древней Греции имел импорт продуктов питания, особенно зерна. Своего зерна не хватало, поэтому торговцы активно везли его из Северного Причерноморья, Сицилии и Египта. Помимо хлеба, в торговый оборот они включали некоторые виды сырья (строительный лес, ткани, металл). Внутренний рынок отдельных греческих городов тоже свидетельствовал о степени развития предпринимательства. В центрах городов–полисов располагался рынок – агора. Греки развили учет материальных ценностей, особенно на примере составления инвентарных описей учета рабов.

Особой сферой предпринимательской деятельности стало ростовщичество. Оно выросло из необходимости обмена различных денежных единиц. Кроме обмена, менялы (трапезиты) занимались хранением денег, выдачей ссуд под залог вещей, кредитованием морской торговли. Ссуды выдавались и под залог земли. Самыми первые древнегреческие банкиры были рабами, поскольку для аристократии, свободных граждан занятие коммерцией считалось недостойным. Кроме частных лиц, ростовщиками становились храмы.

В **Древнем Риме** (VIII в. до н.э. – V в.) основой предпринимательства постепенно становилось товарное производство. Предприниматели Рима впервые начали ориентировать свою деятельность на потребительский спрос, находить новые способы и пути его удовлетворения. Численность населения стала расти, только в Риме во II–I вв. до н. э. проживали свыше 1 млн человек. Основой хозяйства оставалось земледелие. Хотя тип сельского хозяйства Древнего Рима характеризуется, как натуральное, тем не менее, в аграрной сфере элементы предпринимательства присутствовали. Имелись достаточно крупные землевладельцы, которые получали немалые доходы за счет аренды земли. Такие хозяйства были тесно связаны с рынком. Вино и оливковое масло шли на продажу. Хотя предпринимательство не стало доминантой в развитии хозяйства Древнего Рима, тем не менее в деятельности практически каждого класса и каждой социальной группы предпринимательская составляющая присутствовала. К предпринимательским элементам можно отнести отдельных рабов. Владельцы имений не проживали в них постоянно, в их отсутствие имением управляли рабы. Современные исследователи называют даже несколько типов рабов–управляющих (виликов), что свидетельствует о совершенствовании организации предпринимательской деятельности. Не имея собственных прав, но с разрешения и по приказанию хозяина вилик мог совершать сделки, пользуясь «правом господина». Некоторые исследователи усматривают в таких предприятиях зачатки фирмы как юридического лица. Похожая организация, когда раб становился управляющим предприятия, имела место и в ремесле. Раб–ремесленник мог копить деньги для выкупа; тех, кому это удавалось, называли вольноотпущенниками. Именно предпринимательская деятельность позволяла рабам не только накапливать капитал, но и кардинально менять социальный статус.

Торговое предпринимательство было также развито. Торговцы были крупные (негоциаторы) и мелкие (меркаторы). Катон называл купца человеком «предприимчивым и ревностным». Крупные оптовые купцы были задействованы в морской торговле. В каждом городе были торговые лавки и склады. В товарный оборот были вовлечены как предметы роскоши, так и товары массового потребления (хлеб и лен, вино и масло, металлы и посуда, изделия из бронзы и стекла). Торговали обычно излишками продукции. Массовая торговля готовой ремесленной продукцией велась, как правило, только с соседними городами или провинциями.

Особой группой среди предпринимателей Древнего Рима были всадники (эквиты) – привилегированное сословие, которое с III в. до н. э. стало вторым после сенаторов. Их могущество опиралось на владение крупными денежными средствами и движимым имуществом. Среди всадников выделялись публиканы – лица, бравшие на откуп у государства его имущество (publicum), государственные доходы, общественные подряды и поставки. Нередко публиканы создавали компании, объединявшие капитал. Множество мелких вкладчиков имело свою часть в предприятиях публиканов. Исследователи видят в этих компаниях зачатки акционерных обществ.

Огромных размеров достигло ростовщичество. В разные времена ссудный процент составлял 6, 12, 24, 48 и 60 %. В целом, к особенностям ростовщичества в Древнем Риме можно отнести очень высокий процент, преимущественно денежную форму, использование, главным образом, собственных средств, долговое рабство. Официальное отрицательное отношение к ростовщичеству сочеталось с вовлечением в это дело всех слоев общества.

В Древнем Риме к предпринимателям относились менялы (нуммулярии), которые сидели, как правило, за каменными столами (лат. стол – banca). Отсюда происходит слово «банк». Именно из меняльных контор стала развиваться банковская деятельность. Многие банкиры происходили из сословия всадников, они проводили довольно сложные операции: приема вкладов (лат. – depositum), их хранения, переводов, кредитования. Таких банкиров называли аргентариями. Римляне переняли от греков принципы учета средств, значительно усовершенствовав бухгалтерию. Велись два вида записей: в книге банкира со счетами клиентов и в приходно-расходной книге денежных средств. Счета клиентов получили новые обозначения: дебет («он должен») и кредит («он имеет»). То есть клиенты и банкиры становились дебиторами и кредиторами.

Таким образом, в античном обществе, несмотря на то, что в целом хозяйство было натуральным, ремесленное, торговое, финансовое предпринимательство стало привычным явлением, охватило представителей всех слоев общества, постепенно совершенствовалось на основе значительно более высокой, чем в предшествующих обществах, степени развития товарного производства, денежного обращения, углубления разделения труда.

**ТЕМА 2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ (V – XV ВВ.).**

**Вопрос 1. Условия для предпринимательства в Западной Европе в Средние века.**

На дальнейшее развитие предпринимательской деятельности в эпоху Средневековья оказывало влияние сочетание и взаимодействие различных факторов: природно-климатических, географических, демографических, экономических, социальных, технических, религиозных, ментальных.

1. По сравнению с восточными цивилизациями (Византией и др.), природно-климатические условия Западной Европы были менее благоприятными, прежде всего для развития сельскохозяйственного производства. Западная Европа имела достаточные запасы рудных ископаемых и топливных ресурсов.
2. Географическое расположение Западной Европы является весьма удобным для хозяйственной деятельности. Значительная ее часть омывается водами Атлантического океана. Многие образовывавшиеся в средневековье государства или имели удобные выходы к морям, или были расположены на сравнительно небольших расстояниях от них, что способствовало развитию экономических связей и вовлечению все большего числа людей в морскую торговлю.
3. Несмотря на периодические колебания численности населения Западной Европы, в том числе из-за мощных эпидемий, в целом Средневековье демонстрирует тенденцию демографического подъема. Рост населения формировал спрос на продукты питания, одежду, обувь, орудия труда, другие ремесленные изделия, что стимулировало предпринимательскую активность.
4. Постепенная эволюция феодальной экономической системы, прогресс в развитии производительных сил обусловили рост значимости денежных отношений и товарного производства. Вследствие коммутации ренты укреплялись связи крестьян с рынком, росла их экономическая самостоятельность и заинтересованность в получении денежных средств, что неминуемо ставило вопрос о ликвидации феодальной зависимости.

Развитию товарного производства способствовали процессы урбанизации. Феодальные города, будучи разными по численности населения и по происхождению (на основе античной традиции и без ее влияния), как правило, имели развитые ремесла и торговлю, локальный рынок, стройную муниципальную организацию, были политико-административными и идеологическими центрами. Для развития предпринимательства при феодализме города играли важнейшую роль. Своеобразными локомотивами для развития предпринимательской деятельности стали крупные торгово-ремесленные и портовые города Западного Средиземноморья, Нидерландов, Северо-Западной Германии.

5. Урбанистическое пространство породило коммунальные движения, которые начались с борьбы за сокращение налогов, за торговые привилегии и переросли в борьбу за городское самоуправление и правовую организацию. Общим результатом коммунальных революций в Европе стало освобождение горожан от личной зависимости, что давало ремесленникам и торговцам больше возможностей для самореализации.

6. Технические усовершенствования, которые вели к росту производительности труда и увеличению прибавочного продукта, опосредованно сказывались на деловой активности.

7. В условиях политической раздробленности католическая церковь обеспечивала религиозное единство Западной Европы. Будучи независимой от светской власти, церковь все же вмешивалась в светские вопросы, регламентируя не только повседневные обычаи и нормы, но и правила торговой и хозяйственной жизни. Церковь формировала определенные взгляды и на предпринимательскую деятельность.

8. Опираясь не только на потенциал варварских королевств, но в огромной степени на наследие Западно-римской империи с его детально разработанным римским правом с понятиями о гражданстве и собственности, ментальная культура Западной Европы отличалась рационализмом, практицизмом и индивидуализмом. Человек понимался здесь как субъект гражданского права, его место в обществе во многом определялось законодательной базой, юридической системой координат.

Таким образом, в целом совокупность факторов для развития предпринимательской деятельности в Западной Европе оказалась достаточно благоприятной, создавались условия для реализации преемственности в формах и методах, возникших еще в эпоху античности, а также для появления новых элементов деловой активности.

**Вопрос 2. Особенности развития и организации торгового дела.**

В Средневековье важнейшей сферой реализации предпринимательского потенциала западноевропейских государств стала торговля, а главной фигурой в ней – купец. Источниками капиталов становились все чаще семейные средства, это занятие передавалось вместе с опытом, знаниями, личными контактами по наследству, хотя и другие вышеназванные способы составления капиталов имели место.

Основными сферами реализации предпринимательской активности купцов стали:

1. **Торговля на ярмарках**. Самыми крупными и известными ярмарками средневековья были: во Франции — Сен–Денийская (под Парижем с VII в.), Шампанская (с XI в.); в Англии – Сент–Джайлская (с XI в.), Стаурбриджская (близ Кембриджа); в Германии – Лейпцигская (с 1165 г.), во Франкфурте-на-Майне (с 1240 г.), в Любеке; в Италии — Миланская, в Ферраре и Венеции; в Венгрии – в Пеште и Дебрецене; в Польше — Познанская и Краковская. Практика купеческой ярмарочной торговли привела к появлению торгового права, так как деловые люди были кровно заинтересованы в стабильности своего коммерческого оборота. Из ярмарочной практики вышли такие важные составляющие торгового права, как договорное право; вексельное право, которое позволяло избегать рисков перемещения товаров и денежных средств на значительные расстояния; банкротство, которое позволяло реализовывать интересы кредиторов несостоятельного должника. Возникли особые купеческие, торговые суды. Только для коммерсантов существовали даже особые суды – суды по справедливости, которые разбирали дела, основываясь на представлениях о справедливости и порядочности, так как считалось, что в отношениях между купцами неформально присутствует понятие о чести.
2. **Морская торговля.** Она была выгодна не в последнюю очередь потому, что избавляла от необходимости уплаты проезжих пошлин, которые взимались в сухопутных государствах. В XIII в. купеческая торговля главным образом была сосредоточена в двух районах**.** А). Средиземное море, служившее связующим звеном в торговле западноевропейских стран со странами Востока. Первоначально главную роль в этой торговле играли арабские и византийские купцы, а с XII—XIII вв., особенно в связи с крестовыми походами, первенство перешло к купцам Генуи, Венеции, Пизы, а также Марселя и Барселоны. Б). Балтийское и Северное моря. Здесь принимали участие в торговле купцы городов, стран и регионов, расположенных около этих морей: Северной Германии, Скандинавии, Дании, Франции, Англии, северо-западных областей Руси (особенно Новгород, Псков и Полоцк) и др.
3. **Сухопутная торговля**. На протяжении почти всего Средневековья, по крайней мере, до конца XIII в. значительная часть торгового оборота приходилась на странствующих купцов. Общее число активных торговцев было очень велико, хотя личный товарооборот каждого был невелик, а норма прибыли оказывалась низкой.
4. **Городская торговля**. Почти во всех средневековых городах имелась рыночная площадь, где торговали сельскохозяйственными продуктами и ремесленными изделиями. Нередко, особенно в праздничные дни городские рынки посещали приезжие куцы, но в основном торговали местные жители. Нередко монархи европейских стран для поощрения торговли выдавали городам, отдельным купцам специальные грамоты, привилегии, в которых устанавливали период торговли и перечень товаров, разрешенных к продаже на локальном рынке. В конце XIV–XV вв. в таких торговых местах стали появляться стационарные лавки и магазины. Специализация в коммерческой деятельности отсутствовала.

Среди национальных групп предпринимателей–торговцев выделялись купцы–евреи, купцы–итальянцы, местное национальное купечество. Купцы—итальянцы внесли огромный вклад в практику предпринимательства. Помимо того, что они в XI—XV вв. монополизировали посредническую торговлю между Востоком и Западном, продавая практически все известные тогдашнему миру товары, они значительно обогатили практику управления торговыми потоками и капиталами. Распространились двусторонние торговые контракты – комменды, когда один партнер авансировал наличные средства или товары, а второй – получал их и вел за их счет торговлю в установленном месте. Итальянские предприниматели применяли переводной вексель (итал. – tratta), который, в отличие от простого векселя, который был по сути долговой распиской, содержал приказ лица, выдавшего вексель, уплатить указанную сумму третьему лицу. За перевод денег посредством векселя взималось 0,5 % от суммы, что удешевляло перевод средств по сравнению с перевозкой наличных денег. Благодаря итальянским купцам возникла практика страхования. Одним из самых знаменитых итальянских купцов считается Франческо Датини (1335–1410). Одной из самых значимых заслуг итальянских предпринимателей стала разработка и распространение неотъемлемой составляющей повседневной деятельности коммерсантов – принципов бухгалтерского учета.

**Формами** купеческих **объединений** и **представительства** купеческих интересов стали:

**-** гильдии;

**-** ганзы;

**-** морские охраняемые караваны — конвои;

**-** торговые консулы;

**-** торговые дома;

**-** торговые компании.

Следовательно, в Средние века торговое предпринимательство поднялось на новую ступень в своем развитии, в торговые связи вовлекались новые регионы, совершенствовались методы торговой практики и формы организации купеческих предприятий. Соответственно менялась роль купца в обществе и отношение к нему. Расширение торгового оборота привело к появлению новой формы организации торговли – бирж, где сделки осуществлялись уже без предъявления конкретных товаров, но по образцам, где купцы обменивались торговой информацией, совершали вексельные операции. Первая биржа была открыта в 1409 г. в г. Брюгге (Фландрия). С 1460 г. заработала биржа в Антверпене, с 1462 г. – в Лионе, с 1469 г. – в Тулузе.

Таким образом, торговое предпринимательство в Средневековье стало важнейшей сферой приложения капиталов, знаний, умений негоциантов; главной фигурой в торговом мире стал купец. Совершенствовались формы организации торгового дела, рос авторитет и влияние купеческой верхушки.

**Вопрос 3. Ремесленное предпринимательство.**

Ремесло — мелкое промышленное производство, основанное на ручном труде. Как и в древности, в средневековой Европе ремесленные предприятия оставались семейным делом. В зависимости от размеров дела, выделялись несколько типов ремесленных предприятий, соответственно – предпринимателей:

1. Мелкие, производившие несложные орудия труда, посуду.

2. Средние, занимавшиеся изготовлением одежды и выдуванием изделий из стекла.

3. Крупные, главным образом в судостроении и добыче полезных ископаемых.

В связи с формой организации ремесленных предприятий можно выделять: единоличные хозяйства, которых было большинство, и товарищества. Характерной особенностью ремесла в средневековой Европе была его цеховая организация. Цехи — объединения ремесленников определенной профессии (кузнецы, ткачи, пекари, плотники и др.) в пределах города. Из-за узости рынка сбыта, ограниченности спроса на продукцию цехи боролись за монопольное право на производство и сбыт определенных изделий в городе и его округе. Самые ранние цехи – с IХ в. – появились в итальянских городах Массовое возникновение цехов в Европе относится к ХIII в. В XIV в. начался процесс замыкания и разложения цехов, которое шло через дифференциацию между мастерами и цехами. Во Флоренции в XIV в. в цехах объединялись уже не мелкие предприниматели, а ростовщики и скупщики, обладавшие значительными капиталами организаторы производства. Скупщик фактически соединил в себе две важные предпринимательские функции: он был одновременно купцом (покупал сырье и реализовывал продукцию) и работодателем (раздавал сырье для обработки ремесленникам–производителям). Такая система часто в литературе именуется «раздаточной», а мелкий производитель получает название «кустарь».

Каждый цех имел свой устав. Цеховые уставы являются уникальными документами, в которых можно увидеть не только принципы деловой организации ремесленников, но и трудовые, поведенческие принципы средневековых предпринимателей. Они определяли: время и условия работы мастеров и подмастерьев; технологию производственного процесса; требования к качеству готовых изделий; место и условия закупки сырья и сбыта готовых товаров; сроки и условия ученичества; количество подмастерьев и станков, которые мог иметь в своей мастерской каждый мастер, и т.д. Стремясь установить одинаковые условия производства во всех мастерских, цехи боролись с техническими изобретениями и усовершенствованиями. В целом отношения в средневековой предпринимательской среде были основаны на послушании, дисциплине, взаимопомощи, субординации. Статус предпринимателя зависел от того, соблюдает ли он договоренности с заказчиком о сроке, цене, качестве товара; допускает ли брак и подделку изделия. Особо ценилась личная репутация ремесленника. Средневековые ремесленники выработали некоторые уникальные приемы предпринимательской деятельности, которые позволяли им выгодно использовать условия городского пространства для продвижения своей продукции. Следовательно, в Средневековье в Западной Европе формировались и совершенствовались направления, формы организации и приемы деятельности.

**Вопрос 4. Основные субъекты и инструменты средневекового кредита.**

К субъектам кредита в средневековой Западной Европе относились:

- **менялы**. Наиболее ранние письменные свидетельства об их деятельности в итальянских городах относятся к 1111 г. Основной их функцией изначально был обмен денег. В XIII в. они стали принимать вклады и выплачивать по ним проценты. К XIV в. среди их операций был уже предпринимательский кредит – кредит на комменды (договоры). Занимались переводом средств с помощью письменных документов, напоминающих современные банковские чеки.

**- золотых дел мастера**, которые владели и торговали благородными металлами, часто приобретали исключительное право проверять все монеты. Нередко такие мастера или даже цехи принимали вклады, занимались переводными операциями.

- **ростовщики**. Размеры ростовщических процентов варьировались в зависимости от страны, политических условий, срока и характера ссуды (коммерческая, ипотечная и т. д.). Широко известен опыт ростовщичества рыцарей-тамплиеров, которые кредитовали королей европейских государств с 1128 до 1312 гг.

**- банкирские дома**, которые вырастали на базе крупных торговых предприятий; принадлежали либо одному лицу, либо группе лиц. Первые банкирские дома возникли в X–XI вв. в городах Северной Италии, в Ломбардии. Поэтому слово «ломбардец» стало синонимом банкира. Среди крупнейших банкиров Средневековья – итальянские (флорентийские) семьи Скали, Барди, Перуцци, Аччайуоли, Строцци, Медичи. Периодически банкиры переживали банкротства, которые вели к разорению мелких предпринимателей, связанных с названными банкирами, а также к разорению десятков тысяч вкладчиков. В Германии обширную банковскую деятельность вели компании Фуггеров и Вельзеров из Аугсбурга. Во Франции в XV в. прославился Жак Кёр, которого иногда называют первым капиталистом Европы.

- **банки** (частные, общественные) возникли на итальянской почве. Считается, что первый частный банк был основан в 1157 г. в Венеции герцогом Виталисом. В средневековой Европе стали возникать общественные (публичные) банки. Первые из них были основаны в Барселоне в 1401 г. и Генуе в 1407 г. Банк св. Георгия (Banco di San Giorgio). Появились также особые банки для предоставления дешевых мелких кредитов нуждающимся.

Совершенствование банковского предпринимательства способствовало появлению и распространению **инструментов** кредитной деятельности. Достаточно широко распространенными стали долговые обязательства и сертификаты на предъявителя. Банкиры использовали вексель, когда купец получал расписку от одного банкира в том, что он может получить долг в другом месте у другого банкира, а затем по этой расписке последний мог вернуть себе деньги у выдавшего расписку. Более широкое хождение получил переводной вексель. Постоянное использование предпринимателями векселей привело к появлению общей для всех денежной единице – счетному эскудо.

Следовательно, в средневековой Западной Европе, прежде всего в итальянских городах–государствах, кредитная деятельность стала неотъемлемой частью предпринимательской практики. Накапливая денежные средства в результате масштабных торговых операций, крупные предприниматели переливали часть своих ресурсов в кредитную сферу. То есть среди связанных с банкирскими операциями были как лица, занимавшиеся исключительно этим делом (менялы), так и те, для кого работа банкира, «финансиста» выделилась из другой, смежной сферы, главным образом, торговли. Наряду с банкирскими конторами известных состоятельных семей были основаны первые банки. В целом в эпоху Средневековья были созданы многие необходимые институты, которые благоприятствовали развитию коммерции.

**ТЕМА 3. ИСТОКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ВОСТОЧНЫХ СЛАВЯН (IX – ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА XIII В.)**

**Вопрос 1. Зарождение предпринимательства у восточных славян.**

На хозяйственную жизнь и предпринимательскую деятельность восточных славян значительное влияние оказали:

1) разнообразные природно-климатические условия Русской равнины и географическое положение между Европой и Азией;

2) соседство с кочевыми племенами, мигрировавшими с востока на запад по степям Прикаспия и северного Причерноморья. С одной стороны, это была постоянная угроза набегов кочевников, вынуждавшая восточных славян создавать военные поселения. С другой стороны, кочевые племена связывали между собой разрозненные очаги оседлой цивилизации, распространяя материальную культуру разных народов;

3) наличие большого числа рек: они служили важнейшими транспортными артериями, давали возможность славянам включиться в мировую цивилизацию. Реки являлись источниками пищи, способствовали развитию земледелия и скотоводства, их берега были привлекательными местами для поселений. Именно здесь возникали города, как центры транзитной торговли.

Долгое время на этих торговых путях не существовало устойчивого государственного образования. В ІХ в. происходит интенсивное развитие 10 крупнейших городов: Киева, Новгорода, Полоцка, Смоленска, Изборска, Ладоги, Белоозера, Ростова, Мурома, Любеча. В 882 г. новгородский князь Олег объединил новгородское, смоленское и киевское княжества в государство, позже получившее название «Киевская Русь. Как и во многих других регионах мира, здесь одновременно с институтом государства зародились и развивались разные формы предпринимательства. Их некоторые ученые называют простыми, подразумевая, что такой компонент, как целенаправленное получение прибыли, не всегда прослеживался. Хозяйственная и предпринимательская деятельность тогда, скорее всего, почти полностью совпадали. Воздействие предпринимательской активности на экономические процессы было заметным, но не определяющим. Все исследователи данного периода главным фактором экономического и военно-политического благополучия Киевской Руси в ІХ–ХІІ вв. называют развитие внешней торговли. Именно в этой сфере и находятся истоки предпринимательства восточных славян.

Выделялись три основных направления международной торговли по водным магистралям. 1) Восточное – Балтийско-Волжский путь. 2) Южное, где один из путей – «из варяг в греки» начал свое существование с ІХ в. 3) Западное – торговля в основном велась через Балтийское море. Существовали и сухопутные торговые пути в Центральную и Западную Европу. Внешняя торговля на Руси была продолжением дани (полюдья), которую князь с дружиной собирали со славянских земель, а излишки пускали в оборот. Это были меха, мед, воск и иные товары. Существовал еще один вид дани (повози), когда на княжеский двор крестьяне сами на лошадях привозили товары, которые также становились важной статьей экспорта.

Великий князь был заинтересован во внешней торговле. Походы киевских князей в Византию, Хазарию, Волжскую Булгарию можно рассматривать как военно-торговые экспедиции, поскольку одной из задач была реализация излишков дани. Князь Олег в 907, 911, князь Игорь в 944, Святослав в 971 г. в договорах с греческими императорами не предъявляли к Византии никаких территориальных претензий, но регулярно вносили положения о купечестве и его гарантиях в торговле с греками. Греки, в свою очередь, стремились обезопасить себя от нападений Руси, заменив насилие мирным обменом, поскольку нередко торговля варягов шла бок о бок с грабежом и разбоем. Только русские купцы пользовались привилегией беспошлинной торговли в Константинополе. В целом особенностями внешней торговли Руси ІХ–Х вв. можно считать ее масштабность, организационную сложность и военную поддержку со стороны государства. Для дружинников была характерна сплоченность, мобильность, умение постоять за себя и защитить свои товары. Для большинства из них торговая предпринимательская деятельность была временным попутным занятием. Внешняя торговля втягивала в свою орбиту не только верхушку общества, но и рядовое население.

В самой Древней Руси, как правило, в городах на рынках шел товарообмен. Здесь были представлены как купцы-профессионалы, так и многочисленная группа мелких торговцев-ремесленников, продававших собственноручно изготовленные изделия. Ремесленника в определенной степени можно считать мелким предпринимателем. Он не только производил изделия, но и выполнял некоторые предпринимательские функции: закупал сырье, сбывал готовую продукцию. Его благосостояние зависело от выручки за реализованную продукцию, следовательно, ремесленник был заинтересован в ее увеличении, т.е. получении прибыли.

Для некоторых работ требовались объединения значительного числа людей. Большими коллективами работали строители городских стен, башен (городники), укладчики деревянных мостовых (мостники), мастера, изготовлявшие стенобитные орудия, – пороки (порочные мастера). Эти работы выполнялись артелями, во главе которых оказывались предприимчивые люди. Есть сведения о деятельности в Киевской Руси крупных мастерских по выделке изразцов. В них было занято много работников, а во главе находился организатор – предприниматель. Объединять значительные группы работников с разделением труда требовало и солеварение. Свидетельством зарождения элементов предпринимательской деятельности в ремесленном производстве в Киевской Руси является применение наемной рабочей силы. Документально оно зафиксировано в княжеском каменном строительстве и на транспорте.

Натуральное хозяйство, ограниченный товарооборот, неразвитость денежного обращения послужили почвой для развития еще одной формы предпринимательства – ростовщичества, получившего широкое распространение, начиная с ХІ в. «Русская правда» ХІІ в. уже содержала правовые положения, регулировавшие имущественные отношения. Она различала передачу имущества на хранение и заем; простой заем или одолжение по дружбе и отдачу денег в рост под проценты; заем и передачу товаров на основе торговой комиссии. Закон определял также порядок взыскания долгов. Первоначально проценты по ссудам (резы) были велики. В ХІІ в. они составляли 50 % в год и могли взиматься в течение многих лет. Владимир Мономах в «Уставе о резах», принятом предположительно в 1113 г., установил, что ростовщик имеет право брать проценты только три раза, в противном случае он лишался права на возврат самой кредитной суммы. Была установлена предельная величина процента – около 40 %.

Среди факторов, оказавших позитивное влияние на предпринимательскую деятельность на восточнославянских землях, следует отметить принятие христианства по греко–византийскому образцу. Православная церковь относилась к торговле покровительственно, не подавляя, а развивая предпринимательский интерес. Христианские храмы предпочитали строить в наиболее людных местах – на погостах – местах торгов у стен городов. Туда сходились ремесленники, звероловы и прочие промышленники. Отношение княжеской власти к предпринимательской деятельности на Руси было во многом скопировано у Византийской империи. Государство вмешивалось в хозяйственную деятельность. Под его контролем находилась деятельность ремесленников и торговцев. В торговых артелях участвовали князья, что было равнозначно поддержке правительства. Покровительство князей торговле гарантировало доброжелательное отношение к ней населения.

**Вопрос 2. Купечество как носитель предпринимательских начал.**

Появлению первых торговцев-профессионалов способствовали образование ремесленных поселений и местных рынков, накопление у племенной знати излишков сельскохозяйственной продукции. Сначала торговля была занятием исключительно верхов общества: князей, дружинников и небольшой группы состоятельных горожан. Варягов или руссов, которые участвовали в военных походах князей или в сборе дани, обычно называли гостями. Гость – это приезжий купец из чужой земли или ездящий с товарами по чужим землям. Со временем это слово стало синонимом всех купцов–оптовиков, принимавших участие в международном товарообмене. Купцы – это исторически сложившиеся профессионально-социальные группы, которые отличались от других социумов по роду занятий и общественному статусу. По мере получения земельных владений (вотчин) княжеская дружина, начиная с ХІ в., стала отходить от торговой деятельности.

В «Русской правде» – основном правовом документе XI-XII вв. – купечеству посвящено 9 статей из 121. Защищалось имущество, собственность торговых людей, предусматривалась ответственность за нарушение права собственности, определялся порядок наследования собственности. Защищалась жизнь купца, цена этой жизни занимала промежуточное положение между ценой жизни боярина и смерда (свободного крестьянина). Регулировалась уплата купцами прямых и косвенных налогов. Таким образом, положение купечества, его социальный и правовой статус, хотя и регулировался законодательством, но в полной мере определен не был.

Перемещение товаров на значительные расстояния, бездорожье, пересечение безлюдных и приграничных районов побуждали купцов к кооперации, коллективной защите от воровства и грабежей. Основной формой торговли в Киевской Руси была караванная. Она осуществлялась в двух видах: водная и сухопутная. С середины ХІ в. торговля постепенно становилась главным средством накопления богатств. Крупнейшие капиталы множились в результате торговых операций на международных рынках, в которых активно участвовали восточнославянские купцы. В ХІ–ХІІ вв. они совершали деловые поездки в Закавказье, Среднюю Азию, Византию, Египет, Англию, Германию, Францию, Скандинавию. Основными товарами, которыми торговали восточнославянские купцы, были меха, мед, воск и рабы–пленники.

Постепенно как внутренняя, так и внешняя торговля сосредотачивалась в руках посадских торговых людей. Одной из форм объединений купцов в то время были «складничества», которые вели совместные торговые операции, «складывая» товары и капиталы. Еще одной формой купеческого товарищества было объединение купцов одной категории вокруг построенного ими патронального храма. Самое известное объединение – «Ивановское сто» в Новгороде – ассоциация крупных оптовых торговцев воском. С развитием кредитных отношений на восточнославянских землях богатые купцы стали предоставлять денежные займы, т.е. заниматься ростовщичеством.

Таким образом, главным носителем предпринимательских начал на восточнославянских землях являлся купец – человек, наиболее тесно связанный с рынком и товарно-денежными отношениями. Купеческая деятельность на Руси в определенной степени находила поддержку и защиту со стороны государства и церкви.

**Вопрос 3. Предпринимательская деятельность в Полоцком, Туровском княжествах и других землях Беларуси.**

Благодаря выгодному географическому положению древние княжества, которые существовали на территории Беларуси, были посредниками в торговле между Севером и Югом, Западом и Востоком. Посредническую торговлю, которой занимались жители Полоцкого, Туровского и других княжеств, можно считать первым проявлением предпринимательской активности жителей белорусских земель. В ІХ––ХІІІ вв. направлениями внешней торговли, откуда купцы доставляли и куда продавали товары, были: арабский Восток; Византия; Западная Европа; другие княжества Киевской Руси.

Особо важной для купеческой деятельности ІХ – ХІ вв. была торговля с Византией посредством пути «из варяг в греки». На территории Полоцкого княжества этот путь расходился в двух направлениях. Один шел на север, другой по Западной Двине – на запад до Балтийского моря. Крупнейшим складским местом на Западной Двине стал Полоцк. Удобные переходы, где можно было [волоком](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%BA) переправлять суда и грузы, находились между [Смоленском](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%BA) и [Оршей](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%80%D1%88%D0%B0), [Витебском](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%B1%D1%81%D0%BA) и [Суражем](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%B6_(%D0%92%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%B1%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C)). Здесь расстояние между Днепром и Западной Двиной доходит до 80 км, а притоки этих рек подходят друг к другу на расстояние до 7–15 км. Два волока – между Лучосой и Оршицей, Березиной и Уллой – связывали между собой речные системы Днепра и Западной Двины. Кроме полоцких купцов в крупных торговых операциях участвовали купцы из других городов белорусских земель – Витебска, Минска, Турова, Слуцка и др.

В военных походах киевских князей на Византию активное участие принимали и полоцкие князья, также заинтересованные в получении привилегий в торговле с Византийской империей. В ІХ–Х вв. купцы ряда белорусских городов имели право беспошлинной торговли в столице Византии – Константинополе. Полоцкие, витебские, смоленские купцы наряду с купцами из Киева и Чернигова в этот период были главными поставщиками византийских товаров для Западной и Северной Европы.

В ХІ – первой половине ХІІІ в. в результате конкуренции со стороны торговых республик Северной Италии, крестовых походов, захвата южных степей половцами торговля с Византией стала терять свое значение и постепенно пришла в упадок. В ХІІ в. купцы из белорусских земель переключили свое внимание на торговлю с Западной и Центральной Европой. В ХІІІ в. на о. Готланд в Балтийском море был основан г. Висби, который стал центром широкой торговли между Западом и Востоком. Сюда везли товары купцы из Полоцка, Смоленска, Витебска, Минска и др. городов и торговали с немецкими купцами. В середине ХІІ в. в устье Западной Двины бременские купцы основали ряд колоний. В 1201 г. был основан город Рига. Основными из привозных товаров были соль, фландрские и английские изделия из шерсти, ткани, голландское и вестфальское полотно, металлы, селедка, вино, пиво и др. Рижские купцы для установления монополии на торговлю с восточнославянскими землями, предоставляли полоцким купцам кредиты, особенно на поставку воска и меха, несмотря на запреты ганзейских торговцев. Для лучшей организации и управления товарными потоками некоторые полоцкие купцы поселялись в Риге, а немецкие – в Полоцке, Витебске и Смоленске. Сам Полоцк, располагаясь на впадении реки Полоты в Западную Двину, богател в значительной степени именно благодаря взимаемым с купцов пошлинам. Высокий уровень экономического развития Полоцка XI–XII вв. является неопровержимым доказательством развитости торгового предпринимательства. И напротив, вместе с упадком торговых путей, снижением числа торгующих и сокращением потока пошлин Полоцк потерял былое значение.

В 1229 г. между Смоленском, Полоцком и Витебском, с одной стороны, и Ригой и Готским берегом, с другой, был заключен договор, известный как «Смоленская торговая правда». Этот договор является наиболее важным источником для истории предпринимательской деятельности на белорусских землях. Он закрепил правовые нормы, гарантировавшие развитие торговых отношений на основе взаимности и равноправия. Важным достижением договора было право на беспошлинную и свободную торговлю полоцких, витебских и смоленских купцов по Западной Двине, что способствовало развитию предпринимательской активности.

В ІХ – первой половине ХІІІ в. определенный подъем на белорусских землях переживала внутренняя торговля. Важной предпосылкой развития торгового предпринимательства на белорусских землях была ремесленная деятельность населения, ведущее место здесь в ІХ – первой половине ХІІІ в. занимали ремесленники–кузнецы, которые обеспечивали необходимыми орудиями труда всех остальных ремесленников. В Х–ХІ вв. в обработке металла углубилась специализация между сельскими и городскими ремесленниками. Первые изготавливали обычные металлические предметы с помощью простой кузнечной ковки. Вторые производили качественные орудия труда, для получения которых требовались специальные технические и технологические приемы. Углубилась специализация и среди городских ремесленников. В ХІ–ХІІ вв. только в Полоцке среди мастеров по обработке металлов насчитывалось 16 специальностей. Местные ремесленники занимались также обработкой янтаря, из которого изготавливали ювелирные изделия и культовые вещи. Ряд ремесленников белорусских земель в ІХ – первой половине ХІІІ в. занимались обработкой кости, многие из косторезов владели сложной ювелирной техникой, а изделия, которые они производили, не имели аналогов в Восточной Европе. Многие ремесленники были заняты обработкой дерева. Спрос на их продукцию был очень большой. В Х–ХІІ вв. в области деревообработки существовало более 10 специальностей. Мастера использовали в обработке дерева резьбу, долбление, токарную обработку, о чем свидетельствуют находки при раскопках в городах деталей токарного станка, железных резцов. Значительную нишу в ремесленном производстве занимали гончары, изготавливавшие в большом количестве глиняную посуду (горшки, миски), плинфу (обожженный кирпич), керамическую плитку. Каменное строительство в городах вызвало спрос на продукцию мастеров по обработке камня. Большим спросом пользовалась продукция кожевенников. Следы их деятельности обнаружены почти во всех древних городах Беларуси, где проводились раскопки. Из кожи шили обувь, ножны для кинжалов, чехлы для ножей, кошельки, упряжь для лошадей и скота и др. Все эти изделия предназначались для широкого круга потребителей – горожан и крестьян. Широкое распространение получила деятельность ткачей и мастеров по пошиву одежды. В большом количестве археологи находят специальные грузики на веретено (пряслица), вырезанные из красного сланца, привозимого из Волыни.

Чтобы приблизить ремесленника к покупателю, нужны были посредники. Ими стали мелкорозничные странствующие торговцы, которые вовлекали в торговлю, как местных жителей, так и жителей соседних деревень. Так начали возникать ярмарки. Поскольку сроки ярмарок в разных городах и деревнях не совпадали, купцы переезжали с одной ярмарки на другую. Рост городов и городского населения, развитие ремесла и торговли способствовали появлению городских и сельских базаров, где торговля проводилась регулярно.

В ІХ – первой половине ХІІІ в. городские ремесленники все больше переходили от работы на заказ к работе на рынок. Они вырабатывали технические приемы обеспечения массового выпуска и снижения себестоимости продукции, среди которых были заготовка полуфабрикатов, переход к каменным литейным формам, более широкое использование литых изделий и др. На городских торгах можно было купить меха, одежду, обувь, ткани, оружие. На берегах рек торговали речными судами. Предприниматели хорошо знали спрос и реагировали на индивидуальные и массовые потребности. Именно торговля и ремесленное производство стали основными сферами приложения предпринимательских усилий населения белорусских земель в ІХ – первой половине ХІІІ в.

**ТЕМА 4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ЗЕМЛЯХ БЕЛАРУСИ В СОСТАВЕ ВЕЛИКОГО КНЯЖЕСТВА ЛИТОВСКОГО (ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XIII – ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА XVI В.) И В РУССКИХ КНЯЖЕСТВАХ (ВТОРЯ ПОЛОВИНА XIII – XV ВВ.)**

**Вопрос 1. Политика государственной власти ВКЛ и формирование предпринимательской среды.**

Великое княжество Литовское (ВКЛ) было основано предками белорусов и литовцев в 30–40-е гг. ХIII в. ВКЛ опиралось в том числе на сформированный экономический потенциал развитых белорусских городов (Полоцк, Витебск Минск, Борисов, Копысь, Слуцк, Логойск, Орша, Новогрудок, Гродно и др.). В XIV—XV вв. активно развивались их торговые связи с Псковом, Новгородом и Ригой. ВКЛ поощряло зарубежную торговлю этих городов. В XIV–XVI вв. существенное влияние на характер предпринимательской деятельности в ВКЛ оказывали западноевропейские страны. По примеру Германии, Чехии, Польши в ВКЛ была проведена аграрная реформа «волочная помера», города получали магдебургское право, возникали ремесленные цехи и купеческие гильдии. Статут ВКЛ 1588 г. стал значимым кодексом права своего времени. Большое внимание уделялось в нем экономическим правам феодалов и горожан, констатировалась защита собственности, прав потребителей, детально было прописано торговое и таможенное право, денежно-кредитные операции, регулировались даже цены на некоторые товары. Великие князья литовские приглашали в города немецких, польских, еврейских поселенцев – ремесленников, купцов, ростовщиков, которые приносили с собой западно-европейский экономический опыт, капиталы и передовые традиции развития. Гедимин был первым великим князем, пригласившим купцов и ремесленников из Ганзейских городов поселиться в ВКЛ. В 1561–1563 гг. в ВКЛ проживало уже 24 тыс. европейских переселенцев.

Основой феодальной экономики ВКЛ и белорусских земель было сеьскохозяйственное производство. Характерной особенностью землевладения на Беларуси были крупные «латифундии», владельцы которых соперничали с великими князьями в размерах богатства и влияния (Кезгайлы, Радзивиллы, Гаштольды, Сапеги, Пацы, Огинские и др.). Представители этих семейств постепенно сами или через посредников активно включались в предпринимательство. Такая деятельность регламентировалась договорами и законами, которые фактически определяли государственную политику по отношению к предпринимателям. В 1338 г. в мирном договоре между ВКЛ и Инфляндским орденом специально подчеркивалось, что «Двина должна быть свободной для каждого купца, будет он или христианин, или поганин». В 1406 г. был заключен договор между Полоцком и Ригой о свободе торговли, свободе проезда купцов независимо от политической обстановки по территории каждой из сторон. В 1425 и 1427 г. были заключены торговые договоры между ВКЛ и Новгородом, Псковом, Рязанским и Тверским княжествами, по которым купцы из ВКЛ имели торговые преимущества. В период возвышения Москвы для московских купцов в Вильне был построен специальный гостиный двор. В 1440 г. Великий князь Казимир даровал виленским мещанам, католикам и русинам, освобождение от уплаты мыта во всем ВКЛ, согласно с вечными обычаями, подтвержденными предками великого князя – дедом Ольгердом и отцом Владиславом. Большое значение для предпринимательской деятельности имело создание единого эмиссионного центра ВКЛ. В 1492 г. был открыт Виленский монетный двор.

Приток в Европу золота и серебра из «Нового света», куда были проложены пути в эпоху Великих географических открытий, вызвал «революцию цен» – резкое увеличения цен на сельскохозяйственную продукцию и падение цен на драгоценные металлы. Спрос на сельскохозяйственную продукцию стимулировал поиски путей увеличения ее производства. Ответом на этот вызов была аграрная реформа 1557 г., которая изменила систему налогообложения для увеличения доходов казны и феодалов. Стали возникать фольварки – хозяйства, ориентированные на производство товарной продукции, они включились во внешнеторговую деятельность и даже законом были освобождены, в отличие от купцов, от вывозных пошлин на продукцию, произведенную в них, и ввозных пошлин на товары для собственных нужд.

Действенным инструментом в руках государства, который позволял выстраивать необходимые отношения с предпринимателями, была система пошлин. Одной из основных государственных пошлин было старое мыто – со стоимости товара. В 1536 г. В ВКЛ упоминались государственные мытные камеры: Виленская, Ковенская, Городенская, Мостовская, Бельская, Дрогичинская, Берестейская, Полоцкая и Витебская. Кроме того, собиралось минское, бобруйское, новогрудское, друйское, могилевское мыто. Мыто сдавали в аренду, арендаторами были или богатые купцы, евреи или крупные феодалы. Существовала практика освобождения от пошлин.

Таким образом, феодальное сословие, население белорусских земель в составе ВКЛ, используя транзитный потенциал страны, богатый опыт сельскохозяйственного, ремесленного, торгового развития в предыдущие века, обогащая этот опыт заимствованием всего нового и передового из хозяйственной жизни Западной Европы, активно включалось в развитие предпринимательского производства, внешней и внутренней торговли, что закреплялось государственными законодательными документами.

**Вопрос 2. Направления, формы, виды предпринимательства и категории предпринимателей в ВКЛ.**

Основными направлениями становления предпринимательской деятельности на территории Беларуси в период развитого феодализма стали: производственное, торговое и финансовое. Производственное предпринимательство было связано с сельским хозяйством и ремеслом. Торговое предпринимательство – с внешней, внутренней и транзитной торговлей. Финансовое предпринимательство вырастало из ростовщичества, деятельности менял.

По основным формам предпринимательство в ВКЛ разделялось на индивидуальное и корпоративное. Очень часто эти формы совмещались. В сельской местности преобладали семейные ремесленные предприятия. Иногда предприниматели работали в составе небольшой группы: в кузне, гуте, гончарной мастерской. На продажу крестьянами производилась также традиционная продукция растениеводства и животноводства, в основном для местного рынка. Сельскохозяйственная продукция обменивалась на ремесленную. Постепенно обмен перерастал в торговлю.

В городах предприниматели–ремесленники работали индивидуально. Европейские цеховые принципы распространились также и на города Беларуси, где цехи контролировали качество производимой продукции и обучение новых мастеров. Обычаи и ритуалы цеховых организаций базировались как на западноевропейских нормах, так и на местных традициях. Только некоторые цеховые уставы на Беларуси ограничивали количество учеников у мастеров, устанавливали предельное количество заказов и запрещали работать на скупщиков. Были также ремесленники (портачи), по тем или иным причинам не принятые в цех. Они производили продукцию более низкого качества и продавали ее по более низким ценам.

Хотя каждый купец ВКЛ торговал индивидуально, но для защиты своих интересов торговцы объединялись в корпорации – гильдии или братства. Гильдии добивались запрета приезжим купцам вести розничную торговлю в своем городе: они должны были оптом продавать товар местным торговцам. Закупать товары в окружающих деревнях также могли только местные гильдейские купцы. К первой половине ХVI в. сложились купеческие династии, для которых торговля стала семейным делом. В отдельных городах проживали значительные группы купцов. Так, в Могилеве насчитывалось более 600 купцов и 400 лавок.

В ВКЛ развивались разнообразные направления предпринимательской деятельности, связанные с сельским, лесным хозяйством, промыслами, ремесленными специальностями, торгово-финансовой деятельностью. В документах фигурируют отечественные и иностранные купцы, «перакупни», прасолы, крестьяне. К ХVI в. торговцы установили регулярные связи городов не только с деревнями и местечками, но и между собой. Однако развитие внутренних связей тормозилось натуральным характером крестьянского хозяйства. Более развитой была внешняя и транзитная торговля. Если в период раннего феодализма преобладающим направлением внешней торговли было север–юг, то в период развитого феодализма – запад–восток. В ХIII–ХIV вв. основным направлением торговых связей белорусских земель стало балтийское направление, где ключевые позиции занимали союз северо-германских городов – Ганза, а также Ливония, и прежде всего основанная крестоносцами в 1201 г. Рига.

Торговцы и купцы экспортировали зерно, древесину, лен, хмель, воск, сало, мед, шкуры и меха, смолу, деготь, пепел, пеньку, а также ремесленные изделия. До середины ХVI в. зерно занимало незначительное место в экспорте белорусских земель. Однако «революция цен» стимулировала рост заинтересованности феодалов в получении прибылей от продажи произведенной в имениях сельскохозяйственной продукции.

Постепенно в ВКЛ формировалась кредитная система, когда купцы получали ссуду у более богатого компаньона либо феодала для проведения торговой операции. Кредиторами были также ростовщики, которые давали ссуды под 20–25 %. Ростовщичеством занимались разбогатевшие горожане, а также крупные феодалы и монастыри.

Один из самых ярких примеров предпринимательской деятельности представителей Беларуси в феодальную эпоху дает нам Франциск Скорина. В первой половине XVI в. этот выдающийся славянский и белорусский просветитель проявил незаурядные предпринимательские способности, включившись в новаторское для своего времени дело – книгопечатание, чутко уловив веяния и дух Возрождения, потребность множества людей в печатном слове на родном языке. Ф. Скорина сделал книгу товаром, хотя и не стал средневековым «медиа магнатом». Спрос на религиозные тексты был огромным, они использовались не только в собственно церковном аспекте, по этим текстам, прежде всего по Библии, обучались грамоте. В лице Скорины мы видим также умение заимствовать финансовые ресурсы: книгоиздательское дело в XVI в. было достаточно дорогим предприятием. Сохранились имена «инвесторов» Скорины. Но не только собственно «деловые качества» сделали Скорину знаменитым, а именно огромный гуманистический потенциал его изданий. Его можно назвать своеобразным эталоном предпринимателя, который, конечно, думая о прибыли, успехе его делового предприятия, пережив все взлеты и падения, вплоть до сидения в долговой тюрьме, причем не за свои долги, а долги брата, через свои издания постоянно взывал к чувству гражданственности, любви к Родине и патриотизму, к совершенствованию личности.

**Вопрос 3. Особенности предпринимательской деятельности в русских княжествах во второй половине XIII–XV вв.**

С XIII в. начался период раздробленности на Руси, ослабление политического и экономического влияния Киева. Если в середине XII в. было 12 княжеств, в начале XIII в. – около 50, то в XIV в. – около 250. Характер торговли менялся. Существовали четыре крупных межобластных рынка, которые отличались из-за естественно–географических условий, наметившейся специализации. Разными были источники поступления товаров и цены: северо-западный (Новгород, Псков, Полоцк, Витебск, Смоленск); северо-восточный (Владимир-на-Клязьме, Ростов, Суздаль, Тверь); южный (Киев, Чернигов, Переяславль); юго-западный (Владимир-Волынский, Галич, Перемышль). Показателем развития торгового предпринимательства были сборы и пошлины, которыми облагалась торговля. Это были: мыт (с воза или лодки с товаром), мостовщина (за проезд по мосту), тамга (с ценности товара), гостиное (за склад товара в торговом помещении), явка (при предъявлении товара властям) и др.

Экономическая ситуация в русских княжествах резко изменилась после монголо-татарского нашествия. Монголы обложили Русь данью и заставили русских князей признать политическое верховенство монгольского хана. С 1250-х гг. при покровительстве Орды в русские города стали приезжать для торговли восточные или бессерменские куцы (басурманы). Это была своеобразная международная корпорация, контролировавшая рынки Центральной Азии, Ирана и Южной Руси. Они взяли на откуп монгольскую дань. Однако с конца XIII в., из-за невозможности держать постоянные воинские контингенты и столкнувшись с сопротивлением, монголы доверили сбор дани русским князьям. Уполномоченному князю вручался ярлык на «великое княжение», который давал право собрать дань в пользу Орды и отвозить ее в столицу – Сарай. Из-за больших размеров дани предпринимательская деятельность утрачивала смысл.

Наивысшего расцвета торговля и предпринимательство достигли в Новгороде. Население Новгорода cоставляло 30–35 тыс. человек, в основном – ремесленники, селившиеся по принципу сходства профессий. Выгодное географическое положение способствовало развитию его внешней торговли, сближению с Норвегией, Швецией, вовлечению в общеевропейскую торговлю. На острове Готланд, в шведской Сигтуне и эстонском Линданисе (Таллине) существовали фактории новгородцев. Купцы с о. Готланд основали свой торговый двор в Новгороде, а Немецкий – построили купцы Ганзейского союза. Позже в Новгороде были открыты Псковский, Тверской, Полоцкий, Смоленский и другие дворы. С XIII в. основными торговыми партнерами для новгородских купцов стал Ревель, а для псковских и смоленских – Рига. Ганзейцы обладали монопольными правами на посредническую торговлю между Западной Европой и Новгородом. В ответ новгородцы запретили немецким купцам вести розничную торговлю в городе и закрыли доступ в другие русские земли. Сами новгородцы в дальних городах создавали фактории. В Киеве они объединялись вокруг церкви св. Михаила, предположительно на Подоле.

Среди новгородских купцов наиболее влиятельными оставались оптовые торговцы воском – вощники, которые объединялись в Ивановскую общину при церкви Иоанна Предтечи на Опоках. Внешней торговлей занимались купцы, бояре и церковь. Торг с западноевропейскими купцами проходил на правом берегу Волхова напротив новгородского кремля. Насчитывалось до 1800 торговых лавок. Особо развитой была торговля мехами. Поставщиком пушнины выступало боярство. Вывозились в основном необработанные беличьи шкурки, реже – соболь, куница, горностай. В XIV – XV вв. из Новгорода на запад ежегодно продавалось свыше 0,5 млн. меховых шкурок. Вывозили также воск, который заготавливали в верхнем и среднем Повольжье, по Оке, рязанской, смоленской и Полоцкой землях. Своего воска в Европе не хватало, поэтому новгородские бортники продавали его за рубеж. Новгородцы активно занимались промыслами. В писцовых книгах упомянуто около 30 промыслов. К концу XV в. в Новгороде насчитывалось около 215 домниц по выплавке железа, в каждой домнице выплавлялось около 1,5 т металла. Очень многие занимались солеварением. Существовал даже жемчужный промысел.

В 1471 г. Новгород был включен в состав Московского государства. Могущество Новгорода подорвала проводившаяся московским князем Иваном Ш политика, когда в 80-е гг. XV в. в Москву и другие города было переселено около 1000 опальных дворян, гостей с семьями – до 7000 человек. Проводимая московскими князьями политика ослабила новгородское купечество, лишила его части привилегий, нарушила преемственность в накоплении семейных торговых капиталов. Однако Иван Ш немало сделал для защиты торговых интересов Новгорода. В 1481 г. был заключен новгородско–ливонский договор, который регулировал условия торговли и пребывания русских купцов в Ливонии. В Нарве новгородцы, торговавшие с кораблей, освобождались от уплаты пошлины. В 1487 г. удалось добиться новых уступок, а вскоре Ганза была лишена привилегий в торговле, чего не мог добиться Новгород. Еще в XVI в. Новгород в торговом отношении был третьим центром Московского государства после Пскова и Москвы. Однако после поражения России в Ливонской войне 1558–1583 гг., а также после полного разорения города опричниками Ивана IV Новгород потерял былое экономическое значение. Но именно в Новгороде в значительной степени была реализована предпринимательская инициатива, а расцвет ремесла и торговли способствовал укреплению купеческого сословия.

В XIV – XV вв. центр экономической жизни постепенно сместился в Москву. В предпринимательскую деятельность стали вовлекаться крестьяне, которые для оплаты податей вывозили на рынок свои продукты. Местную торговлю вели мелкие торговцы. В городах ремесленники занимались изготовлением изделий на заказ и редко выносили их на рынок. Выручку в условиях сохранения ига, полученную от продажи изделий, в оборот не пускали, а прятали в кубышки – сосуды сферической формы, что серьезно тормозило развитие производства.

Самым заметным явлением было предпринимательство во внешней торговле. Здесь выстраивалась определенная иерархия купцов в зависимости от региона действий и вида товаров. Высшую группу купечества составляли гости нарочитые (назначенные), которые еще назывались купцами великими. Среди них с XIV в. выделились гости–сурожане, которые привозили из Сурожа (современный Судак на Черном море) и из Кафы (Феодосии) шелк красители, ковры, пряности. Была еще одна привилегированная группа – торговцев с Западной Европой. Они известны с 1382 г. под названием суконники. В отношении этой группы не употреблялся термин гости, в иерархии она стояла ниже сурожан. Торговали немецким, английским, бельгийским сукном, ввозили серебро. В летописях сурожане и суконники упоминались сразу за боярами и князьями – именно это место в перечислении указывало на их социальный статус.

Купцы совершали достаточно дальние поездки, оставляя о своих путешествиях подробные записи. Известны «Хождение за три моря» Афанасия Никитина, в «Хождении на Восток гостя Василия Познякова со товарищи» описаны Кипр, Антиохия, Дамаск, Иерусалим, города Ближнего Востока и Малой Азии.

Таким образом, основной фигурой предпринимателя в русских княжествах во второй половине XIII–XV вв. были купцы, которые рассматривались как государевы слуги. Существовало много сдерживающих факторов для развития предпринимательства – натуральное хозяйство, традиции общины, однородность экономической жизни.

**ТЕМА 5.** **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ (XVI – ПОСЛЕДНЯЯ ТРЕТЬ XVIII В.)**

**Вопрос 1. Первоначальное накопление капитала и старт капиталистического предпринимательства.**

На рубеже XV–XVI вв. сложились новые уникальные условия, которые привели к качественному перелому в развитии Европы и переходу к капиталистическому предпринимательству. Среди них: 1. Распространение и влияние на миропонимание людей идей Возрождения (Ренессанса) с его гуманизмом и антропоцентризмом, когда человек представлялся центром мироздания, его основной ценностью и движущей силой. 2. Острая нехватка золота и серебра для обслуживания возраставших товарных и денежных потоков, выплаты налогов и податей, денежной ренты, для накопления богатства в денежной форме, престижного потребления аристократии и королевских дворов. 3. Закрытие привычных торговых путей на Восток в результате Османских завоеваний, что побуждало искать новые морские маршруты и стало побудительным мотивом для Великих географических открытий. 4. Колониальная экспансия европейских государств, когда открылись широкие возможности для утоления знаменитой «жажды золота». Богатство превращалось в своеобразный эталон, а безудержная нажива и авантюризм стали доблестью и образом жизни многих людей. 5. Революция цен в Европе. Поскольку условия производства всех основных товаров остались прежними, а звонкой монеты стало значительно больше, цены на товары выросли, что ускорило процесс перераспределения доходов между старыми имущими классами и новыми: феодалы, жившие за счет фиксированной ренты, разорялись, а часть дворянства, среагировавшая на новую конъюнктуру, включилась в предпринимательскую. Обогащалось купечество, которое извлекало коммерческую выгоду из покупки товаров в регионах с низкими ценами и продажи их в регионы с максимально высокими ценами. 6. Трансформация европейской торговли в мировую. Центр деловой активности сместился из Средиземноморья в Атлантику, Тихий и Индийский океаны стали сферой коммерческой борьбы. Изменился ассортимент товаров: регулярная торговля зерном, шерстью дополнилась пряностями (перец, мускатный орех, гвоздика), сахаром, хлопком и т.д. 7. Реформация и утверждение в Европе, по выражению М. Вебера, духа капитализма, когда выполнение человеком своих профессиональных обязанностей стало трактоваться как божественное призвание, а коммерческий успех стал подаваться как признак божественного избранничества. Протестантизм способствовал утверждению в массовом сознании, прежде всего у торгово–ремесленных слоев, нового понимания смысла человеческой жизни и роли в ней экономических факторов, новых понятий о труде, дисциплине, рациональности. 8. Возрастание роли государства. На смену сословным пришли абсолютные монархии с наемными армиями, государственным флотом, государственным аппаратом и т.д. Королевская власть все более нуждалась в средствах и стала опираться на денежные ресурсы зарождавшейся буржуазии, взамен проводя выгодную торговцам, промышленникам и банкирам политику покровительства национальной торговле и промышленности – фактически государственной поддержки предпринимательства и создания для него благоприятной экономической конъюнктуры. По мере укрепления экономических позиций буржуазия стала претендовать на политическую власть. Этот принципиальный конфликт был разрешен в результате буржуазных революций. В Голландии, Англии буржуазия пришла к власти, обеспечив через государственные институты свободу торговли и производства и гарантировав соблюдение прав собственности.

В результате взаимодействия и взаимовлияния названных условий значительно активизировалась предпринимательская деятельность, прежде всего в торговле. Предпринимательство из простой совокупности отдельных процессов постепенно стало превращаться в систему. Решающую роль в этом сыграла эпоха первоначального накопления капитала XVI–XVIII вв. Под первоначальным накоплением капитала понимают насильственный процесс превращения массы непосредственных производителей (крестьян и мелких ремесленников) в наемных рабочих, а средств производства и денежных богатств — в капитал. Производителями основных материальных благ становятся юридически свободные рабочие и крестьяне, продающие свою рабочую силу, а собственником произведенных продуктов – частный владелец средств производства.

Предприниматель для развития своего дела обладает капиталом, который включает деньги, здания, сооружения, оборудование, транспорт, источники энергии, изобретения и открытия. Прибыль становится важнейшим стимулом предпринимательской деятельности. В отличие от предыдущих эпох предприниматель–капиталист продает товар для последующего вложения денег в оборот с целью получения суммы большей, чем первоначальная. Так предприниматель получает добавочную стоимость, а первоначально вложенные средства превращаются в капитал. Собственник капитала владеет, распоряжается и пользуется произведенным товаром или услугой и получает при этом прибыль.

Среди источников накопления капиталов различают внутренние и внешние. Внутренние источники основаны на перераспределении богатства внутри европейских стран между основными социальными группами: экспроприация личных земельных наделов крестьян и имущества ремесленников; доходы от внутренней торговли; секуляризация; государственные займы; система государственного протекционизма; сбережения, полученные в результате предпринимательской деятельности предыдущих периодов. Внешние источники связаны с поступлением ресурсов из внеевропейского экономического пространства: доходы от внешней торговли; разграбление колониальных владений; работорговля; пиратство; контрабанда. То есть основными методами накопления капиталов европейскими предпринимателями XVI–XVII вв. стали насильственные.

Среди методов накопления капиталов были внешне вполне благопристойные, но не менее разорительные для большинства населения и очень прибыльные для предпринимателей. Так, государственные протекционистские меры поддержки предпринимателей заключались в том, что ограничивался или прямо запрещался экспорт важных видов промышленного сырья, устанавливались высокие импортные пошлины на зарубежные товары. Напротив, за вывоз готовых изделий выплачивались премии. Предприниматели, организовывавшие новые производства, могли получать из казны крупные денежные субсидии. Кроме того, для покрытия бюджетного дефицита государство размещало крупные займы среди владельцев денежного капитала под высокие проценты, которые выплачивались за счет роста налогообложения и гарантированно обогащали предпринимателей.

**Вопрос 2. Изменения в формах деловых предприятий. Первые финансовые пирамиды.**

В торговом предпринимательстве, наряду с уже апробированными формами организации, стали возникать более совершенные, что было связано с открытием новых рынков и со значительно увеличивавшимися объемами торгового оборота. Новой формой организации стали действовавшие как акционерные общества монопольные торговые компании. Самыми значимыми были:

1. Среди компаний первого типа назовем «Левантийскую компанию» (1581–1825), создана в Англии для торговли в Османской империи.
2. «Московская компания». Создана в Англии (1551–1698). Основателями ее стали С. Кабот, Р. Ченслор и Х. Уиллоби. Стала первой в истории компанией, выпустившей в обращение акции.
3. «Восточная компания» (1579 г. – конец XVII в.), образована в Англии для морской торговли со странами Скандинавии, Прибалтики, Польшей.
4. Английская Ост-Индская компания (1600–1858). Создана по частной инициативе для торговли с Индией, Юго-Восточной Азией, Китаем. С 1685 по 1782 г. фактически являлась государством. Политика компании заключалась во всемерном расширении торговли.
5. Голландская Объединенная Ост-Индская компания (1602–1798). К концу XVII в. в компании насчитывалось 550-600 акционеров – богатейших голландских купцов. Максимальное участие в капитале было ограничено суммой в 30 тыс. гульденов на одного акционера. Если сумма превышалась, то долю участия необходимо было уменьшить для приема новых членов. Так появились первые в истории подставные акционеры. Принцип управления был децентрализованным, олигархическим, имелась очень тесная связь с государственным аппаратом. Расходы на содержание армии и коррупция привели компанию к банкротству в 1799 г. и ликвидации.
6. Французская Ост–Индская торговая компания (1664–1794). Учреждена королем Людовиком XIV по предложению министра финансов Франции Ж. Кольбера с капиталом в 8,8 млн ливров. Компанией управляла дирекция в составе 21 человека, она располагалась в Париже. Директоры выбирались бессрочно на общих собраниях акционеров, они могли открывать отделения компании. Акции компании свободно отчуждались и превратились в предмет спекуляций. Полностью была ликвидирована в ходе Великой французской буржуазной революции.

Монопольные торговые компании существовали и в других европейских странах. В целом значение их деятельности для предпринимательской практики заключалось в том, что они мобилизовали крупные капиталы, реализовывали масштабные коммерческие проекты. Одновременно проявились противоречия между интересами рядовых акционеров и управляющих, которые не всегда эффективно использовали доверенные им ресурсы.

В эпоху первоначального накопления капитала существенно развилась биржевая торговля. В 1530 г. заработала биржа в Амстердаме, в 1554 г. – в Лондоне, в 1558 г. – Гамбурге, 1563 г. – Париже, в 1564 г. – Бордо, в 1566 г. – в Кёльне, в 1653 г. – Лейпциге, в 1716 г. – Берлине, 1771 г. – Вене. На биржах проводились товарные и вексельные операции.

В промышленном предпринимательстве принципиально новым явлением стало быстрое распространение мануфактур – частных деловых предприятий, основанных на [ручном труде](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B0) [наемных работников](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%91%D0%BC%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA). Создателями мануфактур были, как правило, купцы или разбогатевшие цеховые мастера. Они координировали производство, регулировали распределение ресурсов и их использование в производственном процессе, становились работодателями. Главной целью собственников таких предприятий было извлечение прибыли путем производства и реализации на рынке товарной продукции. Средствами достижения такой цели являлись рациональная организация производства и целесообразное внутрипроизводственное разделение труда. Каждый работник выполнял только одну операцию, в которой со временем достигал высокой точности и скорости исполнения. Производительность труда росла. Различают централизованные, рассеянные и смешанные мануфактуры. Стимулом для развития мануфактур, прежде всего в текстильной промышленности, были государственные заказы на изготовление однородной массовой продукции для армий. Наряду с мануфактурами сохранялось ремесленное производство, постепенно сферы их деятельности разграничивались, на рынке каждый занимал свою нишу.

В аграрной сфере ряда европейских стран, хотя значительно медленнее, чем в торговле, также шли процессы формирования предпринимательских слоев и распространения предпринимательского поведения. В фермерских хозяйствах стали решаться задачи рациональной организации труда, постоянной реорганизации производства и управления. Часть собственников земель стала переориентироваться на получение доходов не за счет феодальной ренты, а за счет роста продуктивности хозяйств фермеров–арендаторов.

В кредитной сфере капиталы сосредотачивались в руках частных лиц, семей, партнерств (товариществ). XVI в. вошел в историю как век Фуггеров, которые, используя благоприятные условия на мировом рынке серебра и меди, получили колоссальные доходы. Частные банкиры нередко разорялись, что приводило к серьезным экономическим потрясениям, более надежными представлялись общественные и государственные банки. В 1584 г. общественный банк был основан в Венеции, в 1609 г. – а Амстердаме, в 1619 г. – Нюрнберге, 1635 г. – Роттердаме, в 1657 г. – в Стокгольме. В XVI–XVII вв. в европейских странах действовали также жиробанки (от итал. giro – оборот). Они основывались без начального (собственного) капитала. Банковская операция «жиро» заключалась в том, что вместо передачи наличных денег вкладчикам своего банка, при производстве платежа по приказу владельца необходимая сумма списывалась с его счета и приписывалась к счету другого человека.

Принципиальным новшеством стало создание в 1649 г. Банка Англии как первого эмиссионного банка, отвечающего за выпуск бумажных денег. До 1826 г. он оставался единственным банком в Англии, действовавшим как акционерное общество. В отличие от жиробанков, эмиссионные банки учреждались со значительным акционерным капиталом.

Огромное значение для развития предпринимательства XVI–XVIII вв. имели фондовые биржи. В XVI в. фондовые биржи действовали в Антверпене и Лионе. Именно в Антверпене в 1592 г. был впервые обнародован список цен на бумаги, продававшихся на бирже.Одна из самых значимых фондовых бирж эпохи первоначального накопления капитала возникла в 1602 г. в Амстердаме. Основой ее функционирования стала торговля ценными бумагами. В 1773 г. была учреждена Лондонская фондовая биржа. После появления бумажных денег появились валютные биржи. В совокупности все эти новшества имели огромное значение для предпринимательства, поскольку способствовали развитию операций с ценными бумагами, фондового рынка, образованию различных групп предпринимателей и специалистов в кредитно-финансовой, денежной сферах.

Однако старт капиталистического предпринимательства был сопряжен не только с коммерческим успехом, но и с серьезными трагедиями и разочарованиями. В погоне за легкими деньгами и коммерсанты, и обычные граждане становились жертвами финансовых пирамид. Одной из первых и самых известных стала «тюльпанная лихорадка» в Голландии. Множество вкладчиков пострадали в результате крушения Компании южных морей (1711–1720), организованной британским казначеем Р. Харли. Во Франции рухнула пирамида Д. Ло, который в 1716 г. создал в Париже частный банк, преобразованный в 1718 г. в государственный. В 1717 г. он организовал также «Компанию Индий» для освоения французских колоний вдоль реки Миссисипи. Это было первое в истории открытое акционерное общество. Таким образом, в течение XVI—XVIII вв. наряду с традиционными формами предпринимательской организации (семейными компаниями, товариществами) появились новые, которые в большей степени отвечали возросшим объемам торгового оборота, формирующемуся мировому рынку. Зародился институт фермерских хозяйств, произошел переход от ремесла и системы выкладывания сырья к мануфактурам, возникли монопольные торговые компании, акционерные общества.

**Вопрос 3. Особенности развития предпринимательства в Испании, Голландии, Англии, Франции.**

Общей тенденцией для европейских стран XVI—XVIII вв. было зарождение капиталистического предпринимательства. Но в конкретных странах проявлялись специфические характерные черты и особенности этого процесса. Так, Испания в XVI в. пережила экономический подъем и политическое возвышение, огромную роль здесь сыграла эксплуатация колониальных владений. Рост объемов колониальной торговли способствовал подъему ремесленного предпринимательства в испанских городах. Отдельные элементы мануфактурного производства возникли в сукноделии. Испанские шелковые ткани славились высоким качеством, яркостью и устойчивостью красок. Главными центрами производства шелка были Севилья, Толедо, Кордова, Гранада и Валенсия. Крупные скупщики этих городов подчиняли себе прядильщиков и ткачей. В металлургии на базе добывавшейся на севере Испании руды предприниматели развивали производство холодного и огнестрельного оружия. В сферу их интересов были также включены судостроение, рыболовство, но более всего – торговля. К середине XVI в. значительно укрепилось купечество Севильи. В то же время монополия севильских предпринимателей, обеспечивая огромные доходы в казну, фактически не позволила реализовать предпринимательский потенциал других регионов страны. В целом Испания стала примером того, как несметные богатства, хлынувшие в страну из колоний, лишили испанских предпринимателей и государство стимула к развитию производства. Испания гораздо острее, чем другие страны, пережила «революцию цен», испанские товары были настолько дороги, что стали неконкурентоспособными. Поэтому испанские предприниматели стали изымать свои капиталы из промышленности, предпочитая везти в колонии иностранные изделия.

В Нидерландах, которые были частью испанской империи Габсбургов. купцы долгое время пользовались преимуществами, которые были у Испании в связях с Америкой, что привело к возвышению Антверпена, однако война с Испанией разорила город. Затем центр деловой активности переместился в Амстердам. Противоречия с Испанией были разрешены в ходе Нидерландской буржуазной революции. Созданное на буржуазной основе государство – Голландия – выражало интересы прежде всего предпринимательских слоев. В органах городского самоуправления доминировали известные предпринимательские семьи. Генеральные штаты формировались из представителей местных органов управления, тем самым гарантируя большинство купцам, судовладельцам и колониальным дельцам. Таким образом обеспечивалось приоритетное внимание властей к интересам предпринимателей. Именно активная коммерческая деятельность стала фундаментом европейского экономического лидерства Голландии в XVI—XVII вв. Коммерческий успех голландским купцам обеспечивали перемещение мировых торговых путей в Атлантику, личная инициатива, освященная идеями Ж. Кальвина, специализация, кооперация, создание фирм. Голландские кораблестроители были признанными мастерами своего дела. Их главной новацией стал морской парусный корабль со штурвалом – флейт. Стали возможными массовые перевозки невиданных прежде масштабов. В стране работали около 200 частных верфей, которые строили корабли почти для всех европейских стран. Судовладельцы стали объединяться в компании (товарищества) на паях для эксплуатации кораблей. Самый большой в мире торговый флот определил главную специализацию голландских предпринимателей – международную посредническую торговлю. Голландские торговцы доставляли любой товар, на который был спрос. Для снижения коммерческих рисков в Амстердаме было создано общество морского страхования.

В Голландии достаточно рано стали возникать фермерские хозяйства. Сложные природные условия диктовали необходимость интенсификации сельского хозяйства. Фермеры повышали плодородие почв, развивали молочное животноводство, огородничество, цветоводство, выращивали технические культуры. Самыми развитыми стали пивоварение, маслоделие, сыроварение, сахарное и табачное производства.

Неразвитость крепостного права, многочисленность городов определили значительное количество свободных рабочих рук, которые находили себе применение на мануфактурах в текстильном производстве. Успешное торговое и промышленное предпринимательство сочеталось с банковской деятельностью. В 1609 г. был основан Амстердамский банк, вклады к 1640 г. составили 8 млн флоринов. Тактика банкиров заключалась в установлении низкого ссудного процента. Росли крупные состояния. Но роскошь соседствовала с нищетой, бродяжничеством, бедностью.

В Англии точкой роста капиталистического предпринимательства стало сельское хозяйство, точнее – манор. Постоянно растущий спрос на сукно в Европе подтолкнул процесс сгона крестьян с земель и огораживания. Сами лендлорды не занимались сельским хозяйством, а сдавали огороженные земли в аренду фермерам–скотоводам. Фермы были хозяйствами предпринимательского типа. Фермеры стремились собрать свои наделы в единый массив, поскольку доходность в таком случае возрастала. Фермеры–предприниматели рекрутировались в основном из двух источников – помещиков–джентри (нового дворянства) и разбогатевшего крестьянства. Фермерские хозяйства отличались высокой рентабельностью. Наиболее прибыльными видами деятельности стали выращивание злаковых культур, крупного рогатого скота и овец. Широко распространились овцеводческие фермы. Предпринимались даже попытки ограничить их рост. Коммерчески выгодной была продажа и самих овец (на мясо), и их шерсти.

Параллельно с формированием и ростом производительности фермерских хозяйств разворачивалась деятельность предпринимателей–суконщиков. Они стали организовывать рассеянные мануфактуры по производству сукна из шерсти. Перекупщики шерсти, работавшие в тандеме с крупными суконщиками, большими партиями закупали у фермеров–овцеводов шерсть, которую раздавали работавшим на дому обезземеленным крестьянам – прядильщикам, затем ткачам, валяльщикам. Мануфактуры устраивались повсеместно. Предприимчивость англичан позволяла использовать для этого любые способы. Производство сукна непрерывно росло. Оно стало основным предметом английского экспорта.

Торговое дело изменилось качественно. Купцы опирались на отечественные капиталы, которые непрерывно росли. Лондон превратился в торговый центр страны. Устье Темзы было постоянно наполнено кораблями. Перенимая опыт голландских торговцев, на берегах строились склады и пакгаузы. На смену ярмаркам приходила стационарная торговля в магазинах и лавках. Появлялись новые приемы в торговле. С XVII в. стали распространяться рекламные листки. Постепенно формировался новый тип коммерсанта, для которого обогащение было результатом его личной предпринимательской инициативы и ведения хозяйства на рациональной основе. В основе развертывания масштабных коммерческих предприятий английских бизнесменов лежал мощный флот и огромная колониальная империя. Торговля английскими предпринимателями понималась, прежде всего, как морская, а торговля и война шли бок о бок. Войны всегда сопровождались захватом колоний, которые представляли собой огромный «театр торговых действий» английских деловых людей. Идеализировать их облик нет никаких оснований. Торговля с колониями была истинным грабежом, но он приводил к росту объемов такого бизнеса. Невероятно прибыльным «бизнесом» стала контрабанда. Изобилие капиталов стимулировало развитие банковского бизнеса. В целом именно активная предпринимательская деятельность, поддерживавшаяся государством, позволила Англии накопить достаточное количество ресурсов для рывка в экономические лидеры.

Во Франции формирование социального слоя предпринимателей было осложнено рядом обстоятельств. Из-за сохранения феодальных пережитков в XVI–XVIII вв. возможности для реализации предпринимательского потенциала в аграрной сфере были ограничены. В отличие от Англии, французские дворяне–землевладельцы считали коммерцию недостойной дворянского звания. Свое элитарное положение они ценили выше всего, главной их привилегией было освобождение от уплаты всяких налогов, особое положение в политической системе. Накопление капиталов было в некоторых случаях даже опасным, потому что в любой момент королевская власть могла их конфисковать для государственных нужд.

Предпринимательские элементы концентрировались в основном в городах. Крупное купечество формировалось в приморских городах. Пиратство, работорговля, контрабанда также имели место. Но в целом французские купцы зависели от итальянцев, которые доминировали во внешней торговле страны вплоть до середины XVII в., и голландцев – в течение всего XVII в. и в начале XVIII в. Французы занимались комиссионными операциями при иностранных купцах. Число торговцев в целом, и крупных, в частности, стало расти только после краха французского банка в результате действий Дж. Ло.

XVI в. для Франции стал веком меркантилизма, основным проводником которого стал генеральный контролер финансов Ж.Б. Кольбер. Для увеличения государственных доходов проводилась политика достижения активного торгового баланса, то есть превышения вывоза товаров над ввозом. Чтобы запретить дворянам покупать дорогие модные импортные товары, надо было производить все необходимое для аристократии и армии внутри страны. Это предопределило специализацию французских предпринимателей на производстве предметов роскоши. Государство стало насаждать мануфактуры, но при сохранении цеховой системы. К 1660 г. во Франции работали около 260 мануфактур, при Кольбере были основаны 327. Самыми высококачественными изделиями отличались королевские мануфактуры. Широко известными стали «Королевская мануфактура стенных ковров короны». Фамилия первых владельцев здания мануфактуры – Гобелен – дала название продукции предприятия. Факторы, позволявшие создавать высококачественные изделия, которые пользовались повышенным спросом: государственное финансирование, приглашение высококвалифицированных иностранных мастеров, совершенствование техники ткачества, назначение в качестве художественных руководителей мануфактур высококлассных живописцев и использование их предпринимательских, организаторских качеств; создание новых цветовых оттенков; внедрение элементов стандартизации: была введена цветовая шкала с отдельным номером для каждого оттенка; высокая степень эксплуатации труда ткачей. Ковры производили также в королевской мануфактуре Лувра.

Предприниматели–производители шелка с XVI в. концентрировались в Лионе. В 1536 г. корона предоставила мастерам Лиона привилегии для шелкового производства. Конкурентные преимущества лионских тканей объяснялись также тем, что предприниматели производили продукцию только очень высокого качества, внедряли технические новшества, совершенствовали дизайн тканей. С 1667 г. государство обязало владельцев мануфактур ежегодно выпускать новые узоры, что стимулировало производство тканей. В конце XVII в. узоры разрабатывались уже дважды в год. Позднее стали печататься сборники узоров для тканей, что привело не только к росту производства в европейских странах, но и к многочисленным подделкам оригинальных тканей. В 1740 г. шелковое производство Лиона находилось в руках 130 крупных купцов, в 1776 г. на 500 купцов работали 7 тыс. работников мануфактур и 4,3 тыс. рабочих на дому. В текстильном производстве отметим также суконную мануфактуру Ван Робе, основанную в 1665 г. в Абвиле, которая не уступала лучшим тонкосуконным мануфактурам Англии. Стремясь найти замену дорогим китайским фарфоровым изделиям, французские предприниматели создали свою технологию производства фарфора, внешне похожего на китайский, но более мягкого. Ее разработчиком в 1673 г. стал гончар Л. Потера из Руана, наследники которого развивали его дело по производству руанского фаянса. В 1771 г. в Лиможе, где были открыты месторождения каолина и полевого шпата, необходимые для создания твердого фарфора, была основана первая фарфоровая фабрика, позднее появились и другие частные предприятия.

Активно развивалось банкирское дело, так как королевская власть постоянно нуждалась в деньгах. Самым известным банкиром XVII в. был С. Бернар. Больше всего банкиров проживало в Париже, здесь в 1703 г. насчитывался 21 банкирский дом. Периодически в стране проходили компании по борьбе с финансовыми злоупотреблениями. Но масштабное предоставление денег под высокие проценты постепенно становилось одной из отличительных характеристик предпринимательской деятельности страны, а ростовщики – привычным явлением. Погоня за «легкими» деньгами во Франции заставила государство упорядочить правовые нормы в отношении предпринимательских слоев. В 1673 г. вышел Ордонанс, согласно которому все предприниматели были обязаны вести книгу с данными о совершенных сделках, векселях, дебиторской и кредиторской задолженности, а также о деньгах, которые отвлекаются для домашних нужд. Впервые была реализована законодательная инициатива по построению периодической финансовой отчетности об имущественном положении предпринимателя как основы профилактики банкротства.

**ТЕМА 6. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БЕЛОРУССКИХ ЗЕМЛЯХ В СОСТАВЕ РЕЧИ ПОСПОЛИТОЙ И В РОССИИ (XVI – XVIII ВВ.)**

**Вопрос 1. Особенности формирования предпринимательской среды на белорусских землях во второй половине XVI – конце XVIII в.**

Рост или сворачивание предпринимательской активности на белорусских землях в составе Речи Посполитой всегда зависели от общего экономического состояния государства. На этапе экономического подъема второй половины XVI – первой половины XVII в. стимулом для развития предпринимательских начал в помещичьих имениях – фольварках был спрос на природное сырье и продукцию сельского хозяйства со стороны Западной Европы, где начали бурно развиваться города, ремесло и торговля. Не все феодалы в ответ на этот вызов перестраивали свои хозяйства. Многие жили «по–старинке», ориентируясь на получение максимально быстрой прибыли. Такие возможности им предоставляли лесные ресурсы имений. Лес продавался на корню, без всяких расчетов проводились массовые вырубки, которые нередко приводили к снижению цен. Стратегия лесопользования отсутствовала, дополнительные средства в развитие лесных угодий не вкладывались. Развитие кораблестроения, урбанизация в Западной Европе вызывали повышенный спрос на лесоматериалы, а также зерно, пеньку, лен — продукцию имений, и феодалы, пользуясь своими привилегиями, в течение второй половины XVI–XVII вв. добились права беспошлинного вывоза этих товаров.

Предпринимательскими чертами отличалась деятельность феодалов по производству и торговле спиртными напитками. Доходы определялись значительной разницей цен на «сырье» (зерно) и произведенную из него водку. Нередко шляхта обращалась в высшие государственные инстанции с просьбами выдать разрешение на постройку питейных заведений. Владелец корчмы получал право пожизненного владения ею с передачей по наследству. Формировался контингент арендаторов корчем. В аренду сдавались также таможни. Таможенные сборы были источником доходов не только государства, но и частных владельцев городов Беларуси, где существовали собственные таможни.

Купцы белорусских земель были достаточно активными, постоянно присутствовали со своими товарами на торгах и ярмарках. Иногда ярмарки целенаправленно создавали сами землевладельцы. Так, знаменитая Зельвенская ярмарка была основана владельцами этого местечка магнатами Сапегами в 1721 г. и проводилась ежегодно с 25 июля по 25 августа. Сюда приезжали до четырех тысяч торговцев и покупателей из Речи Посполитой, Австрии, Пруссии и др. Росла численность купцов. Каждый город имел свой рынок. Во второй половине XVII в. действовало правило, по которому процент прибыли зависел от происхождения купца. Доход купцов–евреев не должен был превышать 3 %, иногородних —5, местных купцов — 7 %. Мелкой разъездной и разносной торговлей занимались коробейники («шоты»). С XVII в. на городских рынках появились крестьяне со своей продукцией, выступая главным образом в качестве продавцов.

Предприниматели–ремесленники белорусских земель сосредотачивались в городах и местечках. В каждом городе были представлены ремесленники 50–80 специальностей, которые в свою очередь делились на определенные профессии. Свидетельством того, что для потребителей и казны иногда гораздо важнее было даже не имя предпринимателя, а его изделия, является тот факт, что нередко в письменные документы о налогообложении попадало не имя и фамилия ремесленника, а обозначение его специализации. Ремесленники работали в основном на заказ. В зависимости от личных возможностей, наличия необходимого сырья, запросов потребителей ремесленники применяли доступные им в тот период технологии производства продукции, от качества которой зависела конечная цена.

В период экономического упадка второй половины XVII – первой половины XVIII в. произошло неизбежное сворачивание предпринимательской деятельности. Нередки были ситуации, когда предприниматели обращались с просьбами отсрочить платежи налогов или совсем от них освободить из-за невозможности уплаты.

Усиление предпринимательской составляющей пришлось на вторую половину XVIII в. В 1780–1790-е гг. частные владельцы крупных имений запада и центра Беларуси экспортировали почти 70 % ржи, поступавшего на внешние рынки из Великого княжества Литовского. Феодалы нередко сами, во многих случаях с помощью посредников проводили торговые операции. На рынок Гданьска основными поставщиками товаров были Сапеги, Радзивилы, Огинские. Многие помещики–предприниматели фактически освоили роль перекупщика в торговле с Российской империей. На российском рынке они скупали зерно, пеньку, лен, коноплю и перепродавали торговцам в балтийских портах; на украинские земли сбывали продукцию лесных промыслов и рожь, на вырученные деньги покупали соль или перегоняли скот.

В фольварках самой прибыльным видом деятельности оставалось винокурение. В некоторых имениях свыше 60 % производимого зерна перерабатывалось для получения спирта и пива. Почти каждый владелец фольварка, заинтересованный в росте своих доходов, имел винокурню (бровар), некоторые содержали даже склады алкогольных напитков. Помещики–предприниматели основывали предприятия других направлений: мельницы, маслобойни, сукновальни. В деревообработке ведущее место занимало производство поташа (из золы), который использовался в текстильном производстве и кожевенной промышленности, в производстве мыла и высококачественного стекла. Такие предприятия назывались «буды» и считались одними из самых эффективных: они приносили до 80–90 % прибыли на вложенный капитал. Отдельные помещики основывали предприятия по добыче железа – «рудни».

В создании мануфактур на белорусских землях пальма первенства принадлежит Анне Радзивилл. В 1717 г. в д. Налибоки она создала стекольную мануфактуру, технологическим образцом для которой стала знаменитая Дрезденская мануфактура. Производили зеркала, люстры, подсвечники, посуду, а также варили редкое рубиновое стекло, которое расписывали и окрашивали золотом. В документах учета указывалось более 100 наименований изделий. Иногда мастера копировали привезенные из Венеции, Сакоснии, Австрии образцы. В лучшие годы мануфактура приносила ежегодный доход в размере 13 тыс. злотых. В 1737 г. в Уречье (теперь – Любанский район) Радзивиллы основали вторую мануфактуру, которая стала первым предприятием по производству зеркал в Речи Посполитой. Здесь изготавливали оконное стекло, дорогие хрустальные люстры, подсвечники, зеркала, посуду и т.д. Приглашенный немецкий мастер Т. Шербер внедрял технологию производства французских, богемских и английских зеркал.

Другие магнаты также открывали мануфактуры. Не все их них были коммерчески выгодными, иногда вовсе не приносили дохода. Среди наиболее удачных примеров – открытая в 1752 г. в Несвиже виленским воеводой Михаилом Казимиром Радзивиллом (Рыбонькой) суконная мануфактура по производству шерстяных тканей. Но самой известной мануфактурой этого предпринимателя является открытая в 1751 г. Слуцкая мануфактура шелковых поясов. В начале 1780-х гг. граф А. Хребтович в имении «Вишнево» Ошмянского повета построил металлургический завод, работавший на местной болотной руде. Именно здесь была установлена первая в Беларуси доменная печь. Огинские в Телеханах и Радзивиллы в Свержене основали фаянсовые мануфактуры. Канцлер литовский Ф. Сапега в местечке Ружаны построил суконное предприятие. Аналогичную мануфактуру основал князь Любомирский в имении «Тиловичи» Горецкого уезда. Существенным индикатором роста предпринимательского потенциала стало участие магнатов в строительстве коммуникаций. Самый яркий пример демонстрирует Михаил Казимир Огинский. В 1767–1783 гг. по его инициативе был построен канал, соединивший реки Ясельду и Щару, а через них — Днепр с Неманом. Таким образом, на белорусских землях во второй половине XVI – XVIII вв. существенными показателями предпринимательской активности стали энергичная хозяйственная деятельность магнатов и шляхты в их имениях, а также купцов и ремесленников как в самой Речи Посполитой, так и за ее пределами.

**Вопрос 2. Возрождение и развитие российского предпринимательства в XVI—XVII вв.**

В отличие от достаточно широких возможностей, открывшихся с конца XV в. для европейских предпринимателей, русское купечество действовало в иных условиях. Лишь с конца XV в. прекратилась зависимость от Орды. Особое значение для коммерции имело образование централизованного государства, которое прежде всего было заинтересовано в надежных источниках пополнения казны в виде налогообложения торговой и промышленной деятельности. Восстанавливались и росли численно городские поселения вместе с торговой инфраструктурой, укреплялись межрегиональные связи.

Централизация России осуществлялась политическими средствами. Центром государства к середине XVI в. стала Москва. В Китай–городе шла оживленная торговля, перед Кремлем выстроились торговые ряды. Оптовая торговля велась в гостиных дворах, куда иногородние и иноземные купцы обязаны были свозить свои товары. В Москве существовали Устюжский, Английский, Армянский и Литовский гостиные дворы. Гостиные дворы имелись почти в каждом русском городе.

Реформы середины XVI в. привели к закрепощению крестьянства, поэтому оно никак не могло стать источником роста предпринимательской активности. Городское население, в отличие от европейских стран, не имело прав на самоуправление. Купечество вместе с другими слоями горожан составляло одно сословие посадских людей, которое было обязано отбывать казенную службу и платить налоги. Представители купечества в целом рассматривались властями как государевы слуги, обязанные выполнять любые поручения и подчиняться указам. Будучи во многих случаях грамотными, владея нередко иностранными языками, купцы использовались для выполнения дипломатических задач и даже поручений разведывательного характера.

Купцы были объединены в три привилегированные корпорации.

1. Государевы гости – высшая группа, входившие в которую получали от царя жалованную грамоту. Они освобождались от государственных повинностей, были подсудны непосредственно царю, имели право приобретать вотчины, для торговых целей могли свободно выезжать за границу, раз в пять лет выполняли казенные поручения. Состав гостей подбирался персонально, чин по наследству не передавался.

2. Торговые люди гостиной сотни – до 350 человек. Они обладали всеми вышеперечисленными правами, за исключением свободного выезда за границу. На них возлагались менее ответственные поручения.

3. Торговые люди суконной сотни суконной сотни – 250 человек с теми же правами, за исключением возможности покупать вотчины и свободно выезжать за границу.

Российское купечество из-за государственной политики предоставления преимуществ во внешней торговле иностранным, в первую очередь английским, купцам, было вынуждено отстаивать свои коммерческие интересы. Они периодически направляли челобитные царю с требованиями изгнать иностранных купцов из страны.

Необходимость снижения зависимости страны от иностранных производителей, прежде всего металла, подталкивало государство к созданию тех отраслей производства, которые отвечали бы его нуждам. Именно государство в этот период стало активным предпринимателем. С 1479 г. в Москве работало предприятие по производству огнестрельного оружия – Пушечный двор. В 1547 г. впервые упоминается Оружейная палата. В 1595 г. была учреждена Тульская оружейная слобода. Строительное дело было также государственным. Все стройки подчинялись Приказу каменных дел. Дворцовый приказ управлял «государевым полотняным делом». Государственные предприятия представляли собой рассеянную мануфактуру. Исключением была частная хозяйственная инициатива по добыче и сбыту соли с центром в Сольвычегодске. Именно здесь в XVI в. была основана предпринимательская династия Строгановых.

К середине XVII в. российское предпринимательство оказалось в более благоприятных условиях. Новая династия Романовых обеспечивала стабильные политические условия для налаживания хозяйственной деятельности. Купечество все настойчивее стало добиваться устранения засилья иностранцев во внешней торговле, но теперь уже не только англичан, но и голландцев. В 1646 г. царю была подана челобитная, которую подписали более 160 человек. Беспошлинная торговля и привилегии иностранцев были отменены. Соборное уложение 1649 г. предоставило посадскому населению исключительные права на торгово-ремесленную деятельность. В 1653 г. был принят Торговый устав, который ввел единую пошлину в размере 5 % с цены продаваемого товара. В 1667 г. был принят Новоторговый устав, по которому пошлины для иностранцев доходили до 20 %, что в три–четыре раза превышало пошлины для русских купцов. Постепенно выстраивалась государственная протекционистская политика по отношению к отечественным предпринимателям. Действовали крупные ярмарки – Ирбитская в Западной Сибири, Макарьевская в Нижнем Новгороде, Московская, Свенская – недалеко от Брянска и Архангельская.

В XVII в. государство продолжало инициировать создание мануфактур, продукция которых поступала в казну. В условиях крепостного права проблема с рабочей силой решалась «припиской» крестьян к мануфактурам. Они освобождались от подушной подати, но были обязаны работать на предприятии. Постепенно и частные предприниматели получили возможность основывать промышленные предприятия. Иностранным промышленникам предоставлялись особые жалованные грамоты, определявшие условия организации производства, с предоставлением льгот для закупки сырья. Среди русских частных предпринимателей – Н. Демидов, который в 1694–1695 гг. основал завод в Туле, ставший первым в стране предприятием с полным металлургическим циклом. Крупным предпринимателем был боярин Б.И. Морозов, управлявший делами государства и возглавлявший четыре государственных приказа. Главным его делом было производство поташа. Торговым и промышленным предпринимательством занимались князья Милославский, Черкасский, Одоевский, Ромодановский. Следовательно, основной особенностью развития предпринимательства в России в XVI—XVII вв. была все более возраставшая роль государства, жесткая регламентация деятельности купцов и промышленников, государственная монополия внешней торговли широким перечнем товаров. Частных предпринимателей было немного.

**Вопрос 3. Реформы Петра I и их роль в первоначальном накоплении капитала. Расширение социальной базы предпринимательства во второй половине XVIII в.**

Превращение предпринимательской деятельности в существенный фактор экономического развития России связано с преобразовательной деятельностью Петра I (1672—1725). Расширение в XVIII в. территории государства, преодоление замкнутости, строительство новых портов, прежде всего Петербурга, сделали развитие страны более динамичным. В отличие от западноевропейских стран, основным источником первоначального накопления капиталов стал государственный бюджет. Был введен ряд новых налогов, в 1717 г. было в целом реформировано налогообложение, когда вместо разнообразных сборов была введена подушная подать. Государство оставалось крупнейшим предпринимателем. Центром металлургии стал Екатеринбург, основанный в 1723 г. Активно строились казенные заводы, обеспечивавшие армию. Создавая крупные производства, государство в принудительном порядке объединяло капиталы частных предпринимателей. При Петре возникло 15 подобных компаний с одновременным предоставлением привилегий.

Наряду с государственными возникали и частные заводы. Ярким примером стала предпринимательская деятельность Н. Демидова, который основал в Туле один из первых оружейных заводов. На протяжении своей деятельности он поставлял в казну продукцию по умеренным ценам, снижая издержки производства приглашением высококвалифицированных российских и иностранных специалистов. Ежегодные доходы Н. Демидова составляли около 100 тыс. рублей. Его дело продолжили сыновья. Среди создателей металлургической промышленности России также купец и промышленник, основатель династии Иван Баташев. Армия и флот требовали также обмундирование, продовольствие, полотно для парусного флота, поэтому стали создаваться суконные и полотняные мануфактуры, которые нередко располагались в районах с высоким уровнем развития кустарных ткацких промыслов. Распространилась практика сдачи построенных предприятий в аренду частным лицам. Государственные льготы способствовали включению в предпринимательскую деятельность дворянства. Петр I поощрял переезд в Россию иностранных предпринимателей. Подавляющее большинство из них составляли англичане, голландцы и немцы. Они активно участвовали в создании заводов.

Как и многие европейские страны той эпохи, Россия проводила протекционистскую политику. В 1719 г. был принят указ о 100 % пошлинах на все ввозимые в Россию товары. В 1724 г. был введен покровительственный таможенный тариф, по которому пошлина зависела от способности российских купцов удовлетворять потребности внутреннего рынка в этих товарах и колебалась от 10 до 75 %. С вывозимых товаров взималась пошлина 3%, а если на собственных судах – 1%. Однако далеко не все начинания Петра I прижились на русской почве. Желая организовать биржевую торговлю по образцу Амстердама, с 1703 г. в Санкт-Петербургском Гостином дворе было отведено место для собрания торговых людей, в 1705 г. для биржи было построено отдельное здание, было велено «приневолить купцов идти на биржу». Однако российское купечество противилось этим новшествам.

Структура купеческого сословия в результате петровских преобразований кардинально изменилась. Институт гостей был ликвидирован. Больше возможностей для торговли получили крестьяне. В 1699 г. дворцовым крестьянам было разрешено записываться в города и посады. Крестьяне, пожелавшие записаться в купечество, должны были обладать капиталом – от 300 руб. и выше для записи в городское купечество и от 500 и выше для записи в портах. Указ 1721 г. регламентировал правовое положение купечества. Городское население, за исключением иностранцев, дворян, духовенства и подлых людей разделялось на две гильдии. К первой относились банкиры, знатные купцы, городские доктора, шкиперы, живописцы, золотых и серебряных дел мастера. Ко второй – все торговцы мелочными товарами, съестными припасами и ремесленники. В третий разряд включались чернорабочие и лица наемного труда. Торговлей разрешалось заниматься лицам всякого звания, за исключением военных. Купцы, записанные в гильдии, получали льготы. Так возник новый предпринимательский слой – гильдейское купечество.

В середине XVIII в. были приняты решения, имевшие огромное значение для развития предпринимательства. В 1747 г. было установлено единообразие мер и веса. В 1754 г. были отменены внутренние пошлины. В 1755 г. был принят новый Таможенный устав, нормы которого предоставили возможность свободного перемещения товаров по территории Российской империи, способствовали укреплению всероссийского рынка, развитию внутренней и внешней торговли. Для русских и иностранных купцов вводились разные правила торговли и перемещения товара. В Санкт-Петербурге и Москве для дворянства были созданы государственные Заемные банки при Сенате и Банк для поправления при Коммерц-коллегии. В 1758 г. в обеих столицах были созданы самостоятельные банки – «Банковские конторы вексельного производства для обращения медных денег» (Медные банки). Иностранные купцы, торгующие в портах и пограничных городах, были обязаны продавать свои товары русским купцам оптом и по специальным тарифам.  Были установлены правила ведения внешней торговли через Сибирь, введена паспортная система для торговых людей.

Качественные изменения по отношению к предпринимательской деятельности связаны с императрицей Екатериной II (1762–1796. В 1780 г. была ликвидирована Мануфактур-коллегия, все подданные получили неограниченную свободу в торговой и промышленной деятельности. Были отменены казенные монополии, разрешен свободный вывоз хлеба за рубеж и свободное производство ситца по всей стране, кроме Москвы и Петербурга. В 1768 г. был создан Ассигнационный банк, введены бумажные деньги, в 1786 г. – Государственный заемный банк для содействия дворянскому землевладению, который выдавал дворянам под залог имений ссуды под 8 % годовых на 20 лет. Появились придворные банкиры, что можно оценивать, как зарождение частного банковского дела.

Менялся статус и права купечества. В 1766 г. купцы были освобождены от рекрутской повинности. Жалованная грамота городам 1785 г. оформила купечество в качестве сословия. Купцы освобождались от подушной подати. Вместо нее вводился однопроцентный налог «по совести» капитала. По размеру капитала определялась принадлежность купца к гильдии и предоставление льгот. В первой гильдии необходимо было объявить капитал в 10-50 тыс. руб., во второй – 5-10, в третьей – 1-5 тыс. Купцы первой гильдии не подвергались телесным наказаниям, могли вести оптовую торговлю, освобождались от казенной службы. Кроме того, были именитые граждане, они были выше по статусу, чем купцы первой гильдии. Их капиталы должны были составлять не менее 100 тыс. руб. Образ жизни гильдейского купечества строго регламентировался. Но российское купечество было лишено права приобретать земельную собственность, каждый год должно было подтверждать капитал, поэтому было менее устойчивым, чем дворянство. В 1782 г. было разрешено вести розничную мелкую торговлю не только в городах, но и по всей территории империи; иметь при домах лавки и торговать в них. Это подрывало монополию крупного купечества. Крестьянам было разрешено беспрепятственно торговать и заниматься любыми промыслами, что было выгодно дворянству. В 1765 г. в винокурение было объявлено дворянской монополией.

В результате поощрения предпринимательства во второй половине XVIII в. произошел подъем промышленности и торговли. Общее число мануфактур возросло в 4 раза – с 683 до 2423, на них были заняты были свыше 100 тыс. человек. Активизировались купцы, прежде всего в текстильной отрасли. Дворяне также открывали текстильные предприятия, винокурни. В предпринимательскую деятельность стали втягиваться крестьяне. Так, по инициативе крепостных крестьян графа Шереметева возник Иваново-Вознесенский текстильный район. Появились т.н. «капиталистые мужики» или «крепостные фабриканты», которые нередко выкупались на волю и основывали целые династии (Коноваловы, Морозовы). Одна из самых известных – династия Прохоровых. Следовательно, новой качественной чертой в развитии предпринимательства России во второй половине XVIII в. стал доступ к этому виду деятельности и возможность реализации коммерческой инициативы почти для всех слоев общества при сохранении крепостничества.

**ТЕМА 7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ, США И ЯПОНИИ В ПОСЛЕДНЕЙ ТРЕТИ XVIII – ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ХХ В.**

**Вопрос 1. Предпринимательская деятельнось в Западной Европе в эпоху промышленного переворота и индустриализации. Бизнес на инновациях.**

Промышленный переворот, или промышленная революция[[1]](#footnote-1) последней трети XVIII – первой половины XIX в. ознаменовались открытием новых возможностей для предпринимательской деятельности. С одной стороны, сами предприниматели становились источником появления, внедрения новшеств и их продвижения, прежде всего в промышленной сфере. С другой стороны, возникавшие технические и технологические новации той эпохи стимулировали зарождение и развитие новых направлений и форм коммерческой деятельности. Роль и место предпринимателей в социально-экономическом развитии, в обществе в целом кардинально изменилась.

Новой формой хозяйственной организации стала фабрика[[2]](#footnote-2). Ее принципиальное отличие от ремесленных и кустарных предприятий, где дом мастера являлся одновременно и мастерской, состояло в том, что: производственный процесс проходил, как правило, в одном отдельном здании или в нескольких близко расположенных строениях; возрастали масштабы производственных процессов; применялся наемный труд; обновлялись и углублялись направления специализации; применялись разнообразные машины с единым источником энергии – паром; существовало разделение труда, которое диктовалось технической необходимостью; внедрялись новые способы организации и управления. Однако сохранялись и другие формы организации, апробированные в предыдущие эпохи.

Предприниматель, который являлся собственником фабричных помещений, оборудования, сырья, готовой продукции, самостоятельно или с помощью наемных управляющих и инженеров координировал и контролировал весь производственный процесс и качество готовой продукции, надзирал за трудом рабочих и их дисциплиной, определял размеры их заработной платы. Вся деятельность такого предпринимателя подчинялась главной задаче – накоплению капитала и максимальному увеличению прибыли. Поэтому неотъемлемой чертой предпринимательской деятельности стало хищническое отношение к наемному труду. В качестве капиталиста–предпринимателя мог выступать промышленник, торговец или банкир. Владельцем фабрики могло выступать как частное лицо, так и товарищество. Капиталы черпались главным образом из личных или семейных ресурсов, а также привлекались через узкий круг близких лиц. В некоторых случаях фабрикантом становился бывший ремесленник, который уже имел опыт работы в определенном направлении и с появлением новых возможностей копировал и внедрял появлявшиеся новшества. Но ряды предпринимателей рекрутировались также из разных социальных классов и групп, которые ранее никак не были связаны с промышленным производством. В целом для конца XVIII – XIX вв. характерны предприниматели – собственники. Как правило, долгосрочная политика развития предприятий отсутствовала. Промышленники специализировались на хорошо отработанных деловых операциях, стремились управлять предприятиями единолично, избегали коллективного управления. Ресурсы вкладывались преимущественно в основной капитал, пренебрегая оборотным. Это приводило к тому, что в условиях периодических экономических спадов у них не было достаточных финансовых резервов. Отличительной чертой предпринимательской деятельности эпохи промышленного переворота большинства европейских стран является сочетание функций изобретателя и предпринимателя.

Классические примеры такой предпринимательской практики можно увидеть в английском опыте. В стране имелись избыточные капиталы, которые можно было поместить в дело, финансируя изыскания изобретателей; достаточное количество людей, которые имели представление о банках, счетах, векселях, капиталах, акциях. Купцы были хорошо знакомы с технической стороной оптовой торговли, умели ловко находить рынки сбыта. Английское общество было достаточно образованным, активно воспринимавшим научные новшества. Нарастала конкуренция со стороны других государств. К концу ХVIII в. политика правительства была полностью подчинена интересам бизнеса.

Ключевыми английскими инновациями стали:

– 1764 г. – паровая машина Дж. Уатта;

– 1769 г. – прядильная ватер–машина Р. Аркрайта;

– 1770 г. – прядильный станок Дж. Харгривса («Дженни»);

– 1774–1779 гг. – прядильная мюль–машина С. Кромптона;

– 1785 г. – механический ткацкий станок с ножным приводом Эд. Картрайта;

– 1785 г. – способ производства чугуна на каменном угле Г. Корта;

– 1815 г. – паровоз Стеффенсона.

Усилия британских предпринимателей устремлялись прежде всего в хлопчатобумажное производство. Хлопковые ткани дешевы, легко сшиваются и стираются. Спрос на них был огромным со стороны численно увеличивавшегося городского населения, рабочий люд которого мог позволить себе только дешевые ткани. В хлопчатобумажном производстве предприниматели столкнулись с необходимостью вытеснения конкурентов внутри страны в лице производителей шерстяных и суконных тканей и со стороны Индии, чьи ткани традиционно считались самыми лучшими. Превзойти их можно было только при условии массового машинного производства. Ответом на этот вызов стали многочисленные изобретения. Еще в середине XVIII в. в стране были приняты законы, защищавшие права изобретателей. Эксплуатация собственных открытий позволяла изобретателям превращаться в крупных предпринимателей (Аркрайт, Уатт, Фултон, Стеффенсон).

Центром хлопчатобумажной промышленности стало графство Ланкашир. Для создания нового предприятия не требовались большие капиталовложения. Новые изобретения были довольно просты и дешевы, быстро окупались за счет высокой производительности. Расширение производства чаще всего финансировалось из текущей прибыли. Первой в Англии и в мире была фабрика Р. Аркрайта в Кромфорде, построенная в 1772–1775 гг. Прибыли промышленников были очень высоки, доходили до сотен и тысяч процентов. Проблема обеспечения фабрик сырьем была решена за счет роста производства хлопка в США трудом рабов на плантациях и его массовым импортом в Англию.

Паровой двигатель открывал совершенно новые коммерческие перспективы, поскольку его можно было применять в самых разных отраслях – от текстильных фабрик до пароходов и паровозов. Дж. Уатт привлек к производству паровых машин крупного фабриканта М. Болтона, который до этого специализировался на производстве пушек и рискнул ради нового дела всем своим состоянием. В 1775 г. на заводе М. Болтона в Бирмингеме было налажено производство паровых машин. Ощутимую прибыль партнеры стали получать через 10 лет. Массовое производство паровых машин стало возможным благодаря созданию точных токарных станков. В 1800 г. Г. Модсли создал первый промышленный металлорежущий станок, наносивший стандартные размеры резьбы. Это стало решающим прорывом к реализации идеи взаимозаменяемости деталей. Предпринимательский талант позволил Г. Модсли основать в 1810 г. машиностроительный завод, в 1815 г. – станочную линию по производству [канатных блоков](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%BE%D0%BA_(%D0%BC%D0%B5%D1%85%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0)) для кораблей.

В сферу коммерческих интересов деловых людей вовлекались все новые отрасли и виды производств. В металлургии в результате открытий промышленников династии Дарби увеличился спрос на уголь. Именно в металлургической промышленности стали возникать вертикально интегрированные компании, контролировавшие всю производственную цепочку. Владельцы угольных шахт столкнулись с невозможностью и дороговизной транспортировки больших объемов угля от мест добычи до металлургических предприятий из-за примитивного состояния путей сообщения. В 1795 г. владелец угольных копей в Уэрсли герцог А. Бриджуотер инициировал строительство канала между точкой добычи и Манчестером, после запуска которого цены на уголь снизились в два раза. Вскоре многие предприимчивые люди были вовлечены в массовое строительство каналов. Страна была соединена сетью водных путей, что привело к подъему торгового бизнеса. Достижения металлургии имели решающее значение для развития железнодорожного транспорта. Первые железные дороги были построены и финансировались за счет владельцев угольных шахт. Дж. Стефенсон – «отец железных дорог» – предложил использовать не хрупкие чугунные рельсы, а железные, и заменить песчаные подушки на деревянные. Так появились шпалы. В 1815 г. Дж. Стефенсон построил свой паровоз. Его идеи оказались коммерчески привлекательными для владельцев угольных шахт, по его проектам стали строится железные дороги. В 1823 г. он основал в Ньюкасле [первый в мире паровозостроительный завод](https://ru.wikipedia.org/wiki/Robert_Stephenson_and_Company). По открытой в сентябре 1825 г. первой в мире железной дороге на локомотивной тяге Стоктон–Дарлингтон сам Дж. Стефенсон в качестве машиниста вез коммерческий груз – 80 тонн угля и муки.

Постепенное наращивание промышленной мощи привело к тому, что, начиная с 1820-х гг., лондонские купцы стали нуждаться в расширении рынков. Требования предпринимателей, направляемые в парламент, привели к тому, что постепенно пошлины снижались или отменялись, в конечном итоге привели к переходу к свободной торговле. Это повысило конкурентоспособность английских товаров за счет снижения стоимости сырья. Возможности сбыта продукции значительно выросли. Английские предприниматели стали извлекать дополнительные доходы за счет превращения страны в центр мировой торговли. Бурное развитие промышленности, железных дорог, колониальная экспансия Англии определяли спрос на капитал, что в свою очередь, требовало изменений в банковском бизнесе. Центральные позиции занимал Банк Англии как эмиссионный центр страны. Частных банков к 1827 г. насчитывалось около 900. Они делились на столичные, пригородные и провинциальные*,* каждый со своим кругом клиентов. Функционировали колониальные, иностранные банки. Ипотечные банки отсутствовали. Частнопредпринимательскими предприятиями были также все английские биржи, которые из универсальных стали превращаться в специализированные на определенных видах операций.

В других европейских странахпо примеру Великобритании также распространяться соответствовавшие новой промышленной эпохе формы предпринимательства. Промышленникт направляли свои усилия на внедрение технологических достижений британской промышленности.

Во Францииспецифика бизнеса заключалась в том, что:

1. Имелся разработанный юридический базис для предпринимательской деятельности. Гражданский Кодекс 1804 г. трактовал право собственности как абсолютное, священное и неприкосновенное. Оговаривался принцип свободного заключения контрактов, признавался вексель и другие виды коммерческих документов. Была подтверждена правомерность займов под проценты. Рост предпринимательской активности требовал новых юридических форм ведения бизнеса для поощрения капитала и распределения инвестиционного риска. В 1807 г. был принят Коммерческий кодекс. узаконивший различные формы товариществ. С 1867 г. во Франции было разрешено свободное образование акционерных обществ. 2. Размеры большинства компаний были очень маленькими. Крупные компании сосредотачивались в горнодобывающей, металлургической и текстильной промышленности. К 1860-м гг. в стране насчитывалось 574 крупнейшие компании с 500 и более рабочих. Среди них – основанная в 1836 г. братьями Э. и А. Шнейдер сталелитейная и кузнечная компания в Ле-Крёзо, занимавшаяся выпуском вооружений; десятки металлургических и стекольных заводов в г. Рив-де-Жир; основанный в 1846 г. семьей промышленников Вандель металлургический завод в городе Форбак на северо-востоке Франции. 3. Географическая распыленность предприятий по небольшим городам и деревням из-за вынужденной привязки к доступным (водным) источникам энергии. 4. Высокая добавленная стоимость продукции из-за производства предметов роскоши. 5. Мощное развитие банковского предпринимательства, ориентированного на получение высоких процентов по ценным бумагам и ссудам. Традиционное французское ростовщичество формировало не предпринимателей, а рантье.

В Германииболее благоприятные условия для развития деловой среды сложились к середине XIX в. Формы организации и методы сознательно заимствовались у других европейских стран. Освоение угольных месторождений Рура с 1850-х гг. подтолкнуло предпринимательскую инициативу. Особенностями германского бизнеса стали:

1. Крупные размеры компаний, обусловленные тем, что эксплуатация угольных разработок требовала больших капиталовложений, сложной техники и большей свободы предпринимательства. Вслед за ростом добычи угля стал расти выпуск железа, стали, химикатов, производство которых основано на использовании угля. Среди самых изввестных – основанная еще в 1836 г. компания А. Круппа в г. Эссен, которая первой перешла к выпуску стальных пушек. 2. Динамичное развитие предпринимательства в химической промышленности и электроэнергетике. Химик А. Хофман стал одинм из основателей производства синтетических анилиновых красителей. Фармацевтическая фирма «Bayer AG» была основана в 1863 г. Ф. Байером и И.Ф. Вескоттом. В 1847 г. В. фон Сименс и И. Гальске создали электротехническую компанию, которая занималась производством и прокладкой телеграфных сетей. 3. Германские предприниматели реализовывали стратегию вертикальной интеграции, приобретали угольные и железные рудники, развивая свое коксовое производство, сооружая плавильные печи и т.д. 4. Преобладали картельные соглашения предпринимателей – заключались договоры о фиксации цен, ограничении выпуска товаров, разделе рынков, т.е. меры по подавлению конкуренции. 5. Расцвет акционерного учредительства в середине XIX в. – т. н. «эпоха грюндерства». В железнодорожном деле известен Б. Штраусберг, в сфере продуктов питания – пивовар И. Маутнер, продавец кофе Ю. Майнль.

Таким образом, предпринимательская деятельность в эпоху промышленного переворота кардинально изменилась. Изобретения, технологии и изменения стали основными чертами экономической деятельности. Шел поиск новых организационных форм предприятий, наряду с узко специализированными появились вертикально интегрированные предприятия. Стал формироваться новый стереотип «делового человека» – предприимчивого изобретателя, который создавал совершенно новый мир.

**Вопрос 2. Особенности формирования американского бизнеса.**

Провозглашение независимости Соединенных Штатов Америки в 1776 г. и результаты Войны за независимость (1775–1883) с Великобританией, носившей характер буржуазной революции, привели к появлению в этой стране невиданных до этого нигде комфортных условий для частной инициативы и предпринимательства. Конституция США (1789) заложила правовые основы для предпринимательской деятельности американских граждан. Были приняты меры для соблюдения патентных прав.

Правительство США имело в экономике минимальную роль и следовало политике низких таможенных тарифов. Органы местного самоуправления, напротив, играли активную роль. Американская система рассматривала правительство как агента, задача которого – помогать частному предпринимательству в развитии экономического потенциала страны. Благоприятные условия для предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве США создал принятый в 1784–1787 гг. аграрный закон, согласно которому западные земли объявлялись государственными и поступали в распоряжение Конгресса США для последующей распродажи. Федеральное правительство во главе с президентом Дж. Вашингтоном и министром финансов А. Гамильтоном в 1790-х гг. активно поддерживало бизнесменов во всех направлениях экономики.

Первая частная ткацкая фабрика в США была основана в 1793 г. предпринимателем Мозесом Брауном в штате Род–Айленд. Помощь в наладке механического ткацкого станка Аркрайта на фабрике М. Брауну оказал Самюэль Слейтер – английский иммигрант, специалист по технологии текстильного производства. В начале ХІХ в. сам С. Слейтер стал бизнесменом и основал собственную ткацкую фабрику в Массачусетсе. Крупнейшим деловым центром в конце XVIII – начале ХІХ в. стал город Бостон в штате Массачусетс, удобно расположенный на восточном побережье США. Местные предприниматели–купцы заработали свои состояния, участвуя в мировой торговле. Затем они создали здесь несколько частных банков, а также инвестировали в текстильную промышленность. В 50 км к северо–западу от Бостона в 1820-х гг. был построен город, названный Лоуэллом – в честь бостонского предпринимателя Фрэнсиса Кэбота Лоуэлла, который считается основателем текстильной промышленности США. В 1814 г. он создал [Бостонскую производственную компанию](https://ru.vvikipedla.com/wiki/Boston_Manufacturing_Company) в городе Уолтем – первую интегрированную текстильную фабрику в США, где все операции по переработке хлопка–сырца в готовую ткань можно было выполнять в одном здании фабрики. Впервые в мире все процессы были объединены в рамках единого производства. Бостонские инвесторы построили в Лоуэлле десятки текстильных фабрик, превратив городок в центр легкой промышленности.

Крупным предпринимательским центром стал Балтимор (штат Мэриленд), доминировавший в торговле мукой. Прибывший сюда иммигрант Александр Браун – ирландский торговец полотном который сначала основал льняной бизнес, а затем распространил свои деловые интересы на хлопок и судоходство. А. Браун стал новатором в бизнесе, основав первую инвестиционно-банковскую фирму в США. Но без развитой транспортной системы предпринимателям было крайне тяжело развивать свой бизнес. Поэтому для строительства дорог были созданы акционерные общества, такие, как Ланкастерская дорожная кампания в Пенсильвании (1795 г.). Кампании возвращали вложенные в дороги средства, взимая плату за проезд. Но чаще всего торговцы для далеких переездов и транспортировки грузов использовали морские и речные суда. Поэтому значительное внимание стало уделяться строительству каналов. К 1812 г. было построено три, а в 1817 г. – канал Эри, соединивший р. Гудзон с Великими озерами. Завершенный в 1825 г., он стал вторым по длине каналом в мире (более 500 км). Лихорадка строительства каналов 1812–1837 гг. привела к появлению большого числа новых водных путей, которые ускоряли перевозку сырья и товаров для предпринимателей, а значит, увеличивали их доход. Огромное значение для коммуникаций имело изобретение, строительство и испытание Р. Фултоном парохода. Инвестором его дела выступил судья Ливингстон, который, еще не имея никаких пароходов, но прогнозируя коммерческий успех, в 1798 г. получил право на установление регулярного пароходного сообщения по реке Гудзон. В 1811 г. Фултон и Ливингстон основали пароходную компанию. К 1820 г. в США было уже 300 пароходов, тогда как в Англии – 150.

Однако далеко не везде была возможность строительства речных каналов. Предприниматели Балтимора в 1827 г. решили строить железную дорогу между Балтимором и Огайо, которая стала первой важной американской железной дорогой (1829). Около 20 тыс. инвесторов приобрели акции кампании «Балтимор и Огайо» на 5 млн долларов, на которые были приобретен подвижной состав и построена дорога. Кампания «Балтимор и Огайо» была первой железной дорогой, которая принесла доход от пассажиров и опубликовала расписание движения поездов. Предприниматели многих городов начали строить железные дороги там, где имелись их коммерческие интересы. При транспортировке грузов железные дороги оказались столь эффективными, что ранее построенные каналы и дороги для гужевого транспорта пришли в запустение ввиду невыгодности их эксплуатации. Однако ранние железные дороги не были соединены между собой в единую сеть, их эксплуатировали десятки конкурирующих между собой компаний. Завершение в 1869 г. строительства первой трансконтинентальной железной дороги стимулировало консолидацию железных дорог и стандартизацию технологий на железнодорожном транспорте.

Принципиально важным для бизнеса оказалось изобретение С. Морзе и А. Вейла – телеграф, разработанный в 1837–1844 гг. Первая телеграфная линия была сооружена между Балтимором и Вашингтоном в 1844 г. Значение для бизнес–кругов состояло в том, продемонстрировало информацию как товар, который можно выгодно продать. Последовавшая консолидация телеграфного бизнеса в 1866 г. привела к его слиянию с компанией, специализировавшейся на денежных. Предприниматели использовали телеграф для передачи распоряжений о сделках на фондовой и товарной биржах. Вышеперечисленные особенности развития предпринимательства конца XVIII – первой половины ХІХ вв. относятся в первую очередь к северо–восточной части США. Запад этой страны в середине ХІХ ст. находился еще в процессе освоения переселенцами, а на Юге, основой экономики являлись рабовладельческие плантации.

Среди выдающихся бизнесменов США середины ХІХ в. стоит выделить К. Вандербильта, который в 1840-х гг. переключился с пароходных линий на железнодорожные, получив прозвище «железнодорожного короля». Тогда же стартовала карьера Дж. Моргана– американского предпринимателя, банкира и финансиста, который доминировал в сфере корпоративных финансов и консолидации промышленности. Банк Моргана контролировал строительство железных дорог, участвовал в создании крупнейшей сталелитейной компании, электротехнической фирмы «Дженерал электрик», финансировал пассажирские перевозки в Атлантике. Первым мультимиллионером США стал Джон Джейкоб Астор, который сколотил свое состояние на торговле пушниной, контрабанде опиума в Китай, но самые значимые его операции были связаны со скупкой и перепродажей недвижимости на Манхэттене. Однако в целом в США до конца 1870-х гг. численно преобладали средние и мелкие предприятия. Даже относительно крупные заводы обычно нанимали не более нескольких сотен рабочих. Капитал самых больших компаний, как правило, составлял менее 1 млн долларов. Преобладали частные или партнерские предприятия. Огромное значение имели личные состояния, семейные связи, средства близких друзей. Если предприятия создавались в форме товариществ, то их участники сами становились активными управленцами, не доверяя свое дело наемным лицам.

Таким образом, в отличие от западноевропейского, американское предпринимательство развивалось своим, самобытным путем. Над ним не висел груз феодальных традиций и представлений, не давила власть землевладельцев и духовенства. Преуспевающий предприниматель стал в США образцом для подражания, а в дальнейшем – двигателем прогресса в экономической и социальной.

**Вопрос 3. Вестернизация Японии: государственное и частное предпринимательство.**

В 1868 г. власть оказалась в руках 16–летнего императора Муцухито. Девиз императора – «Мэйдзи» («Просвещенное правление») – стал обозначением не только периода его нахождения у власти (1868–1912), но и кардинальных реформ, которые за очень короткий промежуток времени позволили Японии превратиться из отсталой феодальной страны в крупную индустриально развитую мировую державу. Эти глобальные изменения в японском обществе и экономике в период Мэйдзи характеризуются тремя девизами. Первый – «Цивилизация и просвещение» – призывал страну обратиться к политическим и культурным ценностям Запада при помощи распространения западной науки. Второй девиз – «Богатая страна – сильная армия» – стимулировал развитие государственной экономики и армии, чтобы Япония смогла остаться независимой страной в отличие от от многих азиатских народов, колонизированных европейцами. Третий девиз – «Добивайся успеха!» – призывал людей свободно добиваться своих жизненных целей, невзирая на сословные ограничения. Этот призыв подвигал японскую молодежь заниматься своим образованием, упорно трудиться, добиваться успеха и зарабатывать себе имя в новом мире, в том числе посредством предпринимательской деятельности.

Правительство отменило сословное неравноправие в хозяйственной деятельности, провозгласило свободу торговли и передвижения по стране. Были ликвидированы все внутренние таможни и установлена общая для всей страны денежная единица – иена. В 1873 г. правительство предложило самураям единовременную выплату пенсий за несколько лет вперед. Причем половину – наличными, а половину – государственными облигациями с тем расчетом, чтобы самураи таким образом смогли получить стартовый капитал и имели возможность заняться предпринимательской деятельностью в промышленности, банковском деле, торговле, сельском хозяйстве. Эта мера была объявлена обязательной.

На первоначальном этапе создания японской промышленности в качестве единственного «предпринимателя» выступило государство. Именно по инициативе правительства за счет бюджетных ассигнований с использованием зарубежного опыта строились судостроительные верфи, арсеналы, литейные и машиностроительные предприятия, образцовые фабрики по производству текстиля, стекла, химикатов, цемента, сахара, пива и т.д. Для создания и управления этими предприятиями правительство приглашало западных техников и менеджеров. Отдельно стоит упомянуть производство шелковых и хлопчатобумажных тканей, которые содействовали модернизации японской промышленности, обеспечивая значительную долю в притоке валюты в страну. В 1872 г. в Томиоке была построена самая крупная шелкопрядильная фабрика в стране, на которой машинному шелкопрядению могли учиться одновременно до 400 женщин. Закончив обучение, мастерицы часто основывали собственные шелкопрядильни в своих префектурах на деньги государства или частных инвесторов. В 1878 г. лидеры Мэйдзи решили, что импортный хлопок представляет угрозу для экономики страны, и открыли государственные фабрики, а также субсидировали частное предпринимательство в этой сфере. В 1882 г. в Осаке была открыта самая крупная хлопкопрядильная фабрика в стране. Принадлежала она Сибусаве Эйити – одному из наиболее успешных предпринимателей эпохи Мэйдзи. На ней работало 10500 веретен, что было в 5 раз больше, чем у следующей за ней по величине фабрики.

«Развивать промышленность, способствовать предпринимательству» – такой девиз был популярен в правительстве Японии в 1880-е гг. Как только предприятия, основанные государством, начинали функционировать удовлетворительно, правительство продавало их или передавало в аренду частным корпорациям и компаниям. Продажи проводились на льготных условиях привилегированным представителям буржуазии или предпринимателям – выходцам из дворянства. Среди них были показательные предприятия – фирмы «Асано», «Мицуи», «Мицубиси», «Кавасаки», «Сумитомо», «Фурукава», «Ясудо». В дальнейшемэти фирмы превратились в «дзайбацу» («денежный клан») – форму корпоративной структуры в Японии. В современной экономике этот термин эквивалентен такому понятию, как конгломерат или холдинг. Самые значимые «денежные кланы» получили общее название «Большая четверка» — это «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо» и «Ясуда». После окончания Русско-японской войны 1904-1905 гг., количество дзайбацу увеличилось, в основном благодаря заключению ряда прибыльных военных контрактов. Конгломераты, образовавшиеся в этот период, называют «Дзайбацу второго эшелона». Самые известные из них «Накаима», «Окура» и «Фурукава». Новые дзайбацу отличались от традиционных только тем, что они не контролировались конкретными семьями.

В этот период также сформировалась присущая Японии предпринимательская философия. Действия японских предпринимателей мотивируются не с помощью погони за личным обогащением, а с помощью таких ценностей, как призывы бороться против опасности для японской нации или лозунг единства всего японского, прославления дисциплины, чувства иерархии. Интересы группы всегда ставились выше интересов индивида. Но в то же время группа, производство, фирма, государство принимают самое активное участие в жизни каждой отдельной человеческой личности. Поэтому вся система японского менеджмента направлена на максимальные раскрытия способностей человека, на эффективное их использование, на пробуждение у персонала потребностей постоянно учиться и на стимулирование желания применять полученные знания в производственной практике.

**Вопрос 4. Предпринимательская активность в последней трети XIX – первой половине ХХ в.**

Вторая технологическая революция**[[3]](#footnote-3)** последней трети XIX – начала ХХ в., переход к монополистическому капитализму, две мировые войны привели к изменению условий для предпринимательской деятельности. Среди важнейших из них назовем:

1. Демографический потециал. В XIX в. численность населения Европы росла быстрее в два раза, чем во всем остальном мире. В ХХ в. темпы роста европейского населения снизились, в остальном мире – ускорились. В основе этого процесса лежало снижение общего коэффициента смертности. Сократилась младнческая смертность и выросла продолжительность жизни. Урбанизация распространилась на многие регионы мира. Ускорились миграционные процессы внутри стран, а также международная миграция. 2. Гигантский рост спроса на мировые ресурсы. Самым важным достижением было изменение в природе и источниках энергии. Появилась электроэнергия, в двигателях внутреннего сгорания стала использоваться нефть, которая приобрела геополитическое значение. 3. Новые технологии. Ранее человек приспосабливался к окружающей среде. В ХХ в. человек научился манипулировать окружающей средой и приспосбаливать ее к нуждам общества. Средством присопосбления стали новые технологии. С открытием Г. Бессемером конвертерного способа получения стали началась «эпоха стали». Замена дерева как конструктивного материала чугуном и сталью увеличила срок службы, повысила скорость, точность и сложность механизмов. Стали возможными большие суда, мосты, армированные сталью небоскребы, большие паровые турбины. Сталь и чугун оказались принципиально важными для железнодорожного транспорта. Новые средства транспорта увеличили скорость передвижений, раздвинули пространство, доступное для передвижений. Скорость связи выросла, телефон и радио повысили удобность и надежность дальних коммуникаций. Применение научных технологий увеличивало производительность труда. 4. Изменение роли государства в экономической сфере. Это было связано как с необходиомстью обороны в период войн, так и с решениепм проблемы преодоления экономических кризисов. Это объяснялось также ввдением во многих странах системы социального страхования (трансфертных платежей). Государственные предприятия распространились в большинстве стран из-за неспособности частного сектора решить многие социально-экономиченские проблемы. 5. Изменение размеров и формы предприятий. Ведущими стали крупные предприятия, созданию которых способстовали технологические инновации. Наряду с частными семейными фирмами, акционерными компаниями с ограниченной ответственностью распространились корпоративные формы организации бизнеса. Возникли крупные мультидивизиональные предприятия и торговые компании сетевого типа, которые осуществляли интеграцию вплоть до производственной стадии без оптовой торговли. Возникли холдинговые компании, функция которых заключалась во владении или управлении другими корпорациями. 6. Фактор организозванного труда. Качественно изменилась рабочая сила: в отличие от остального мира западные государства демонстрировали довольно высокий уровень грамотности. Повсеместно возникли профсоюзы, которые стали новым фактором во взаимоотношениях предпринимателей и наемных работников, выразителями интересов рабочего класса.

Общие черты имели особенности в разных странах. США с последней трети XIX в. вступили в эпоху бурного экономического роста – началось масштабное строительство железных дорог, патентование изобретений, научно-технический прогресс и массовое создание предприятий. Это было обусловлено победой капиталистического Севера над рабовладельческим Югом в Гражданской войне 1861-1865 гг. и последовавшим формированием единого рынка.

Расширение производственных мощностей, внедрение новых технологий привело требовало дополнительных капиталовложений. В условиях массового крупномасштабного производства предприниматели стали сталкиваться с необходимостью устранения конкурентов. Они стали создавать объединения, участвуя в которых, вырабатывали договоренности о поддержании высоких цен на продукцию или о взаимном сокращении производства для поддержания цен. Так появились картели и тресты, в которых участники теряли коммерческую, производственную, нередко – юридическую самостоятельность, а реальная власть в тресте сосредотачивалась в руках правления или главной компании. Тресты привлекали капиталы, размещая на фондовых рынках свои сертификаты, что стало началом рынка акций промышленных предприятий. Первым из таких объединений в промышленности США стал нефтяной трест Джона Рокфеллера «Стандарт ойл» (1879 г.), который контролировал 90 % нефтеперерабатывающей промышленности страны. Д. Рокфеллер стал символом богатства и успеха. Постепенно большинство трестов было преобразовано в холдинги – группы компаний в составе материнской компании, владеющей контрольным пакетом акций, и мелких дочерних компаний, которые она контролирует. В целом к началу ХХ в. в США многие промышленные предприятия принадлежали большим группам людей, которые действовали через своих представителей – наемных менеджеров.

Отличительной чертой развития бизнеса на рубеже XIX—XX вв. стала знаменитая «менеджериальная революция», которую, как правило, связывают с именами Ф. Тейлора, Г. Ганта, Ф. и Л. Гилберт и др. Центр власти на предприятиях стал смещаться от собственника в сторону наемного управленца – менеджера. Заслуга Ф. Тейлора состоит в том, что он впервые предложил строгую научную систему знаний о законах рациональной организации труда. Г. Гант разработал систему премиальной оплаты труда, особое внимание уделял обучению рабочих новым навыкам. Научный менеджмент Гилбертов базировался на измерении, его главной задачей было устранение производственных потерь и уменьшение усталости рабочих при выполнении заданий, рационализация их труда.

В управлении возникавшими крупными корпорациями сначала преобладала централизованная форма, при которой высший менеджмент ежедневно оперативно координировал всю производственную деятельность. С 1920-х гг. стала распространяться децентрализованная форма управления. В ее рамках каждое подразделение предприятия (дивизион), которое само было организовано по принципу централизации, осуществляло производство, учет, управление, сбыт как автономная единица. Такая структура могла концентрироваться либо на выпуске определенного продукта, либо находиться в определенном географическом регионе. Головная структура в таком случае брала на себя функцию стратегического планирования и развития, а также общую координацию деятельности дивизионов.

Но в целом «позолоченный век» второй половины XIX – начала ХХ в. стал эпохой магнатов – крупных бизнесменов. Многие американцы идеализировали этих предпринимателей, создавших огромные финансовые империи. Некоторые магнаты согласно деловым стандартам того дня были честными людьми, другие, напротив, для достижения богатства и власти использовали насилие, взятки и обман. Главным отличием развития предпринимательства в США является то, что рост большого бизнеса предшествовал росту государственного аппарата. Статус предпринимателя в США, представления общества о нем, оценка его действий пронизаны высокой престижностью предпринимательства, уважительным отношением к нему, абсолютным авторитетом активного и деятельного человека, умеющего делать деньги. Культ богатства получил в стране широкое распространение.

Характеризуя развитие бизнеса в ведущих странах Запада в первой половине ХХ в., назовем наиболее мощные компании. США по-прежнему оставались страной трестов. В середине ХХ в. четыре крупнейшие компании (в каждой отрасли) монополизировали производство железнодорожных вагонов на 100 %, легковых автомобилей — на 98, листового стекла — на 98, турбин и генераторов — на 97, производство электроламп — на 93 процента. В «большой восьмерке» американской черной металлургии первое место занимал гигантский металлургический трест «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», фактическим его хозяином является группа Моргана. Старейшей американской монополией является нефтяной трест «Стандард ойл», который находится в руках второй по величине в США финансовой группы — Рокфеллера, конкурирующей с группой Моргана. В американской автомобильной промышленности господствовали две монополии: «Дженерал моторс корпорейшн» и «Форд мотор компани». Алюминиевая промышленность США контролируется концерном Меллона, химическая — концерном «Дюпон де Немур энд компани», электропромышленность — концерном «Дженерал электрик», авиационная — концерном «Дуглас эйркрафт компани» и т. д.

В Великобританиимонополистические объединения в отдельных видах производства стали возникать с конца XIX в. Производство рельсов было объединено в синдикат в 1880 г. Еще до Первой мировой войны возникли крупные монополии в химической промышленности — «Бруннер-Монд» и «Юнайтед Алкали». В текстильной промышленности с конца XIX в. действовал ряд монополистических объединений — компания «Коутс». Однако процесс монополистического объединения английской промышленности шел медленнее, чем в других странах. Среди английских монополий того временя преобладала форма картелей и синдикатов. После Первой мировой войны начался ускоренный рост монополий, охвативший все решающие отрасли производства. Крупнейшие монополии черной металлургии — «Юнайтед стил компани», компания Болдуина, «Дорман-Лонг», компания Томаса — объединились в картель «Британская федерация чугуна и стали». В электротехнической промышленности решающее место заняли две крупнейшие монополии — «Дженерал электрик» и «Томпсон-Хаусон». Концерн «Виккерс-Армстронг» – ключевой включил в себя ряд крупнейших предприятий металлургии, машиностроения, судостроения, электротехники и т. д.  
Химический трест «Империэл кемикл индастриз» объединил в 1927 г. ряд химических трестов и стал контролировать около девяти десятых всей продукции основной химии. Большая часть производства искусственного волокна сосредоточилась в компании «Кэртолд», мыловаренной и маргариновой промышленности — в англо-голландском тресте «Юнилевер». Значительная сеть текстильной промышленности вошла в монополистическое объединение «Ланкашир коттон корпорейшн». Англо-голландский нефтяной трест «Ройял Датч-Шелл» стал вторым в мире нефтяным трестом.

Вторая мировая война и послевоенный период ознаменовались дальнейшим ростом английских корпораций. Систему картельных соглашений в электрической промышленности возглавляет «Британская ассоциация производителей электротоваров», основанная еще в 1902 г. Химический трест «Импириэл кемикл индастриз» (ИКИ) — был самой мощной монополией в английской промышленности. Англо-голландский трест «Юнилевер» производил две трети всего мыла, потребляемого в Британской империи, и семь восьмых всего масла и маргарина, потребляемых в Западной Европе. Компания «Юнайтед Африка» являлась одной из крупнейших торгово-промышленных компаний мира.

В Германии с конца XIX в. получили широкое pаспространение картели. Еще до Первой мировой войны монополистические объединения занимали господствующее положение в решающих отраслях германской промышленности. Стальной синдикат «Штальферейн» располагал девятью десятыми всего производства стали, в военной промышленности господствовала фирма Круппа, в угольной — угольный синдикат, в электротехнической — два крупнейших концерна: «Всеобщая компания электричества» (АЭГ) и «Сименс-Шуккерт». В 1925 г. возник химический трест «Интерессен-Гемейншафт Фарбениндустри». Он сосредоточил в своих руках все основные химические производства, почти все производство красителей, значительную часть производства синтетического азота, бензина, каучука и других заменителей. В 1926 г. путем слияния крупнейших металлургических комбинатов образовался стальной трест «Ферейнигте Штальверке». Руководящая верхушка монополистического капитала сыграла решающую роль в фашизации Германии. После разгрома гитлеровской Германии в решениях Потсдамской конференции 1945 г. была предусмотрена ликвидация господства германских монополий. Однако Стальной трест, фирма Круппа, «ИГ Фарбениндустри» подверглись формальной «реорганизации». В 1957 г. «большая семерка» Рура (концерны Тиссена, Крупна, Маннесмана, «Рейнише Штальверке», Ганиэля, Геша и Клекнера) распоряжалась 75 % выплавки стали в ФРГ и контролировала не менее трех четвертей добычи угля.  
Западногерманский концерн «ИГ Фарбениндустри», после войны разделенный на три фирмы, фактически действовал как единая монополия с прежними хозяевами и занимал господствующее положение в химической промышленности.В электрической промышленности ФРГ доминировали концерны «Сименс» и АЭГ. В руках частных концернов ФРГ находилась атомная промышленность. Монополии ФРГ были объединены в отраслевые и территориальные союзы промышленников, которые в свою очередь входили в «Федеральный союз промышленности».

Во Франции в металлургической промышленности господствовал картель, охватывающий почти все предприятия этой отрасли. В середине ХХ в. четыре крупнейшие металлургические компании — «Юзинор», «Лоррэн-эско», «Сиделор» и «Соллак» — производили 51,7 % всей выплавляемой в стране стали. На долю четырех автомобильных компаний — «Рено», «СИМКА», «Ситроен» и «Пэжо» в 1956 г. приходилось 83,9 % грузовиков и 96,7 % легковых автомобилей, произведенных в стране.

Важную роль играла известная фирма в военной промышленности «Шнейдер». В машиностроении пальма первенства принадлежала комбинатам «Альзасьен», «Фив-Лилль», в химической промышленности доминировала «большая пятерка» самых крупных трестов. В относительно раздробленной текстильной промышленности две крупнейшие фирмы располагают значительной долей продукции. Тем не менее, во всех странах, наряду с крупнейшими корпорациями соседствовали мелкие и средние предприятия. Нередко они выступали как исполнители заказов крупных монополий. Существовало огромное количество мелких фирм, которые производили свою продукцию мелкими партиями и реагировали на изменения рыночного спроса.

Таким образом, в последней трети XIX – первой половине ХХ в. предпринимательство в странах Запада окончательно стало ведущим фактором экономического развития, а сами предприниматели – активными носителями экономической инициативы.

**ТЕМА 8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ И НА БЕЛОРУССКИХ ЗЕМЛЯХ В КОНЦЕ XVIII – НАЧАЛЕ XX В.**

**Вопрос 1.** **Предпринимательство в Российской империи в условиях кризиса феодально–крепостнической системы (конец XVIII – первая половина XIX в.). Купцы и промышленники.**

Развитие товарно–денежных отношений в Российской империи диктовало необходимость законодательного оформления сфер (видов) и форм предпринимательской деятельности. Жалованные грамоты дворянству и городам 1785 г. закрепили исключительное право дворян на промышленное предпринимательство в своих имениях, а торговли в городах – за купцами и мещанами. Был определен правовой статус купцов как исключительно городских предпринимателей, профессиональных субъектов торговли.

Государственно–правовое регулирование торгово-промышленной деятельности проводилось для обеспечения интересов государственной казны. Представители гильдейской купеческой семьи были единой социальной группой, сословный статус их целиком зависел от имущественного ценза: размеров объявленного капитала, независимо «от пола, лет, рода, поколения, семьи, состояния, торга, промысла и рукоделия». Задекларированный «по совести» капитал открывал вход в купеческое звание, однако его можно было легко потерять из-за банкротства. Гильдейский статус купцов обеспечивал им и членам их семей отдельные личные права и хозяйственные привилегии. Они освобождались от подушной подати, личной натуральной и денежной рекрутской повинности (с 1807 г.), избавлялись от телесных наказаний, имели право покупки крепостных крестьян на фабрики и заводы, приобретения незаселенных земель, получения за определенные заслуги наград и почетных званий.

Объем и характер социальных и экономических прав и обязанностей торгующих лиц зависел от включения в торговые разряды и наличия соотвествующих свидетельств (российских и зарубежных купцов, крестьянских, приказчичьих, комиссионерских). Гильдейские купцы первых двух гильдий занимались, как правило, оптовой торговлей, вели крупные торговые операции. В 1824 г. была проведена гильдейская реформа. Она была направлена на ограничение монополии купцов 1-й гильдии и расширение прав среднего купечества. Купцы чаще вступали в 3-ю гильдию.

В законодательстве торговля разделялась на внешнюю и внутреннюю, по количеству продаваемых товаров – на оптовую, розничную и мелкую, в зависимости от мест продажи – на городскую и сельскую. Кроме закупки и продажи товаров, выделялись еще 6 направлений торговой предпринимательской деятельности: строительство, покупка, ремонт, найм, отправка караблей и купеческих судов; закупка, продажа, перевозка и поставка товаров (комиссионные, экспедиторские и маклерские дела); денежные переводы в российские и зарубежные города, банковское дело, содержание страховых контор; вступление в казённыя подряды и откупа; содержание магазинов, амбаров, кладовых, лавок и подвалов для хранения и продажи товаров, фабрик и заводов, кроме винокурен, трактирных заведений, гостиниц, ресторанов, постоялых дворов, кофеен, т. наз. ренсковых погребов, питейных домов, портерных лавочек, харчевен, корчм, рыбных садков, торговых бань и других торговых учреждений; размен денег.

В первой половине XIX в. в Российской империи предпринимательская деятельность охватывала промыслы, промышленное производство, торговлю, транспорт, кредит. В промышленности предприниматели были представлены в мелкой, преимущественно крестьянской промышленности и кустарных промыслах. Особенностью вложения капиталов стала их переориентация с производств, удовлетворявших спрос государства (суконное, парусно-полотняное, писчебумажное, горнозаводское) на производства, работавшие на потребительский рынок (хлопчатобумажное).

Действовали три типа мануфактур: 1) Крепостные (вотчинные) в помещичьих имениях. 2) Посессионные, принадлежавшие частным лицам или казне (работали казенные или приписные крестьяне, беглые, бродяги, которые принадлежали не владельцу, а мануфактуре). 3) Вольнонаемные (фабрики – в легкой и пищевой отраслях, заводы – в горнодобывающей и металлургии), которые создавались предпринимателями – выходцами из купцов или «капиталистых» мужиков. Особенно заметными преимущества частного предпринимательства были в хлопчатобумажной промышленности. В 1808 г. в Москве купец Пантелеев открыл первую частную бумагопрядильную фабрику. В ходе промышленного переворота в страну сначала импортировались машины, но вскоре появились первые машиностроительные заводы – Александровский в Петербурге, Сормовский в Нижнем Новгороде.

Наиболее активно предприниматели действовали в торговле. За первую половину XIX в. среднегодовой экспорт вырос в 3 раза, импорт – почти в 4 раза. Торговый баланс был активным. Купцы вывозили сельскохозяйственное сырье, ввозили промышленные изделия. Основной организационной формой внутренней торговли, благодаря которой достигался баланс спроса и предложения, были ярмарки. Наряду с купечеством появился слой торгующих крестьян. В середине XIX в. в России было 180 тыс. гильдейских купцов и 110 тыс. торгующих крестьян.

Предпринимательская деятельность на транспортных коммуникациях основывалась на распространении пароходов. В 1813 г. в Петербурге был построен завод Берда, получивший привилегию на их постройку. Для перевозки грузов были созданы пароходные компании: «Меркурий» (1840 г.), «Общество пароходства по Волге» (1843 г.), «Медиатор» (1853 г.). Частный капитал участвовал в строительстве шоссейных, а затем и железных дорог.

В кредитной сфере, на фоне господства государственных учреждений, появились первые частные коммерческие купеческие банки (в 1857 г. их было 150), городские общественные банки, были созданы сберкассы при воспитательных домах и приказах общественного призрения, возникли банкирские дома. Среди придворных банкиров особо выделялся банкирский дом братьев Штиглицев в Петербурге, через котоый правительство поддерживало отношения с банкирами Амстердама, Лондона и Парижа.

Социальная база предпринимательства постепенно расширялась. Формировалась буржуазия – собственники капиталов, получавших доходы от торговой, промышленной, кредитно-финансовой и иной предпринимательской деятельности. Источниками формирования предпринимателей были дворяне, купцы, мещане, «крепостная буржуазия». Формирование социальной группы предпринимателей осуществлялось за счет промышленников из числа купцов, разбогатевших на торговле, винных откупах, казенных подрядах (Солдатенковы, Титовы) и «капиталистых» мужиков из государственных или выкупившихся на волю крестьян (Гучковы, Морозовы). В конце XVIII – начале XIX в. возникли торгово–промышленные династии (Боткины, Морозовы, Прохоровы, Рябушинские). В легкой промышленности стали известными династии предпринимателей Коншиных, Морозовых, Коноваловых, Хлудовых и др. Определились экономические районы, в которых действовали предприниматели—старообрядцы.

В первой половине XIX в. организационными формами предпринимательской деятельности стали: единоличное частное предприятие и ассоциированный капитал. Правовые основы функционирования акционерных товариществ были закреплены в 1807 г. Возможны были четыре формы торгово–промышленных объединений: полное товарищество; товарищество «на вере»; акционерное товарищество на паях; артельное товарищество. В 1836 г. было принято Положение об акционерных компаниях, которое утвердило разрешительный порядок их открытия, зафиксировало единый размер вклада на акцию, их частный характер, наличие постоянного капитала, ограниченную ответственность акционеров по обязательствам. Акционерные товарищества стали одной из форм концентрации и централизации капиталов для их вложения в промышленности, транспорте, страховом деле, позднее – в кредитной системе.

Таким образом, в первой половине XIX в. процесс накопления капиталов предпринимательскими группами ускорился, социальная база предпринимательства расширилась, были внесены существенные изменения в законодательную базу, которые способствовали развитию акционерного дела.

**Вопрос 2. Особенности развития предпринимательской деятельности в белорусских губерниях в конце XVIII – первой половине XIX в.**

В белорусских губерниях основными сосуществующими одновременно формами предприятий были: ремесленные мастерские в виде простого товарного (с частной собственностью на средства производства и личной работой мастера) и капиталистического (с использованием наемной рабочей силы до 5 работников) производства; мелкотоварные капиталистические предприятия (5–16 рабочих, без паровых двигателей); мануфактуры (более 15 работников); фабрики с крепостными и вольнонаемными работниками.

Среди всех владельцев предприятий количественно преобладали собственники мелких заведений. Первые капиталистические предприятия были созданы предпринимателями в 1840 г. (сахарная фабрика в Белице) и в 1841 г. (мукомольный завод в Могилеве). Начиная с 50-х гг. XIX в. купцы активизировали создание предприятий с вольнонаемными работниками.

Однако помещики–промышленники имели ряд конкурентных преимуществ по сравнению с купцами и мещанами. Они обладали основными земельными, сырьевыми, трудовыми, топливными, финансовыми ресурсами. Наиболее активно дворяне–предприниматели вкладывали капиталы в винокурение, производство сахара. В отдельных помещичьих имениях, где работали винокуренные заводы и использовались отходы производства для откорма скота, развивалось товарное мясо–молочное животноводство.

Предпосылкой реализации предпринимательского потенциала дворян и помещиков было втягивание их в товарно-денежные отношения, а также убежденность в том, что большая прибыльность достигается не продажей сырья, а его промышленной переработкой. Промышленная деятельность сулила более высокие нормы прибыли, чем рента от крепостного крестьянского труда. В сфере дворянского промышленного предпринимательства, которое развивалось в единстве с имением, совмещало мануфактурные и фабричные формы организации производства, имело связи с внутренним и внешним рынками, были достигнуты существенные успехи. В начале XIX в. новые предприятия открывали крупные российские землевладельцы. В Кричеве графа Г. Потемкина была построена судоверфь, канатная и парусиновая мануфактуры, а в Дубровно основана одна из первых в Российской империи часовая мануфактура. Граф С. Зорич организовал в Шклове кожевенную, канатную, парусиновую, суконную и шелкоткацкую мануфактуры. Тайный советник Н. Новосильцев в Слониме открыл суконную и ковровую мануфактуры. Особо в истории предпринимательства Беларуси выделяется опыт владельцев Гомельского имения государственного канцлера графа Н. Румянцева и генерал-фельдмаршала И. Паскевича. В этом имении, которое фактически представляло из себя многопрофильный промышленный комплекс, имелись винокурни, три гуты (стекольные мастерские), три ткацкие фабрики, две пивоварни, медный, литейный, свечной, льнотрепальный, кирпичный, кафельный заводы, сыроварня, мельницы, кузни, лесопильни.

Имения предпринимателя помещика В. Пусловского в Гродненской губернии, которого нередко называют «первым капиталистом Беларуси», также представляли собой своеобразный комбинат по переработке разнообразного сырья (зерна, картофеля, шерсти, руды). В его поместьях существовали мельницы, винокурни, предприятия по изготовлению бумаги, железа, сукна, скипидара, смолы и др. Капиталы позволяли внедрять технические новшества. Еще в 1798 г. в Хомске Кобринского уезда он открыл суконную мануфактуру, где в 1828 г. был установлен паровой двигатель. В 1806 г. в имении Альбертин Слонимского уезда была открыта бумажная мануфактура. С 1828 г. заработал чугунолитейный завод, с 1832 г. – ковровая мануфактура. Высокое качество тканей, которые производились на предприятиях В. Пусловского, было отмечено серебряной медалью на выставке в Варшаве в 1857 г.

Белорусский предприниматель помещик А. Скирмунт, который занимался виноградарством в Крыму, основал ряд фабрик (две сахарные, суконную, свечную, мыловаренную и по производству сельскохозяйственных орудий), паровую мельницу. С его именем связывают также первые на территории Беларуси свидетельства о юридической защите интеллектуальной собственности. Он стал первым официально признанным в России белорусским изобретателем. Он первым в мировой практике изобрел установку для ускоренного непрерывного выпаривания сахарного сиропа, которая сокращала время производства сахара с 4–5 часов до 4–5 минут. Ряд наград на выставках получила продукция суконной фабрики из его имения Поречье, открытая в 1836 г.

Предпринимательские усилия купцов и мещан в городах и местечках Беларуси играли второстепенную роль. За редким исключением им принадлежали мелкие и средние предприятия. Мелкие предприниматели – ремесленники, которых в 1858 г. было более 15,6 тыс. в городах, а с учетом местечек – около 33 тыс., обслуживали в основном местный рынок. Появлению в городах крупных предприятий препятствовал недостаток оборотных средств, кредитных ресурсов, свободных и квалифицированных рабочих, земельные платежи, государственные налоги, постой войск и другие факторы. В ряде местечек и сел (Кричев, Шклов, Альбертин, Поречье, Добруш и др.) возникли промышленные поселения, экономический потенциал которых нередко был более высоким, чем в ряде городов. Выделялись стеариново–свечной завод варшавского купца Ботэ в Альбрехтове (одно из лучших предприятий в Европе), паровая мельница братьев Лурье в Пинске. Предприниматели городов и местечек иногда основывали отрасли производства (кожевенное, пивоваренное, мыловаренное, табачное), товары которых не выпускались на вотчинных мануфактурах. Новой отраслью в городах стало табачное производство. В руках преимущественно еврейских предпринимателей находилось издательское дело. В целом, предпринимательская деятельность в промышленности на территории Беларуси сдерживалась конкуренцией со стороны российских и польских бизнесменов, зависела от перемен в таможенной политике правительства, определялась дискриминационным законодательством в отношении евреев.

Таким образом, в первой половине XIX в. в развитии предпринимательской деятельности на территории Беларуси в целом наблюдался рост частной инициативы и деловой активности при сохранении сословных привилегий, этно-конфессиональные ограничений, административно-полицейской, бюрократической регламентации. Предприниматели либо использовали имевшиеся возможости, либо приспосабливались к существующим в стране феодально–крепостническим отношениям, тормозившим коммерческую инициативу.

**Вопрос 3. Предпринимательство в Российской империи в 1860-е гг. – начале ХХ в.**

Реформы 1860–1870 гг., в первую очередь, отмена крепостного права в 1861 г., явились важным условием в капиталистическом предпринимательстве в Российской империи. Источниками формирования социальной группы предпринимателей были купцы, мещане, дворяне, крестьяне. Крупный капитал был представлен торгово–промышленной элитой, ведущая роль в которой принадлежала московским бизнесменам. Особую группу составляла финансовая олигархия, сосредоточенная в Петербурге. Третья значимая группа состояла из провинциальных предпринимателей, действовавших главным образом в сфере торговли.

Принципиальной особенностью реформ 1860–1880 гг. стало создание юридических гарантий предпринимателям со стороны государства. Благодаря реформам ликвидировалось неравенство сословий в праве на занятие предпринимательской деятельностью. По Положению 1 января 1863 г. – «О пошлинах на право торговли и других промыслов», дополненному законом 9 февраля 1865 г., приобретение купеческих прав в полном объеме становилось доступным всем российским подданным, имевшим соответствующие капиталы. Число купеческих гильдий было сокращено с трех до двух. К первой гильдии относилась оптовая торговля, ко второй – розничная и фабрично–заводская промышленность. Купив такое свидетельство, можно было, не нарушая закон, осуществлять предпринимательскую деятельность. Ограничения права заниматься предпринимательством устанавливались для евреев, государственных служащих и военных.

8 июня 1898 г. было принято новое Положение о государственном промысловом налоге. Согласно этому документу, вместо «налога за право торговли и промыслов» был введен налог на каждое отдельное торговое или промышленное заведение. То есть сборы были переведены с лица (физического или юридического) на предприятие. Свыше 40 типов предприятий не подлежали налогообложению. Был пересмотрен промысловый кадастр. Торговые предприятия делились на пять разрядов. Промышленные предприятия делились на восемь разрядов в зависимости от числа рабочих, количества и качества орудий труда, производительности, наличия механических двигателей. То есть в основу промыслового документа была положена мощность или доходность предприятия. Промысловый налог теперь состоял из основного и дополнительного. Основной налог уплачивался при выборке промысловых свидетельств. Дополнительный – взимался с акционерных и других предприятий, обязанных публичной отчетностью в виде налога с капитала и процентного сбора с прибыли, с других предприятий – в виде раскладочного сбора и процентного сбора с прибыли, превышающий определенный законом размер.

Принципиально важным было то, что промысловые свидетельства были совершенно отделены от гильдейских купеческих свидетельств. Определяющим документом стало именно промысловое свидетельство, и именно оно давало право на вступление в купеческое сословие. Гильдейские документы не определяли более права на торговлю. Появилась возможность приобретения такого документа только лишь для купеческого звания без всякой связи с предпринимательской деятельностью. После 1898 г. в купеческое сословие могли входить лица, вовсе не имевшие никакого своего бизнеса. Это нововведение нанесло купечеству как традиционному предпринимательскому слою чувствительный удар. Данное звание стало более привлекательным для низших городских разрядов и национальных меньшинств, чем для владельцев торговых и промышленных предприятий.

Результативная предпринимательская деятельность невозможна без разветвленной, приспособленной к запросам разных по экономической состоятельности предпринимателей, финансово-кредитной системы. Огромная роль отводилась учрежденному в 1860 г. новому Государственному банку. Но он не удовлетворял потребности предпринимателей в кредите, поэтому было разрешено создание частных кредитных учреждений. С 1864 г. в Российской империи стали создаваться коммерческие банки. В 1870 г. в России действовало 29 акционерных банков. В конце XIX в. насчитывалось уже 50 акционерных банков, 11 правлений которых располагались в Петербурге, 7 – в Москве. Наиболее важную роль играла «большая пятерка» – Русско–Азиатский, Петербургский международный, Азовско–Донской, Торгово–промышленный и Русский банки для внешней торговли. Наряду с акционерными банками в России существовала широко разветвленная система обществ взаимного кредита, ссудо–сберегательных товариществ и городских банков. Был разрешен и частный дисконт, открывались банкирские конторы, более всего – в западных губерниях империи. Развитие банковской системы, промышленный подъем конца XIX в. повысили значение биржевой торговли. К началу Первой мировой войны работали более 100 бирж. Впервые появились специализированные товарные биржи. Биржевые комитеты – собрания предпринимателей, превратились в выразителей интересов буржуазии. Биржа в России заняла место фактически отсутствовавших органов официального представительства предпринимателей.

Оживление экономики страны потребовало создания разветвленной транспортной сети. Начало железнодорожной лихорадке положила организация предприятия по строительству Рязанско–Козловской железной дороги, принесшей фантастическую прибыль. В целом концессионный период продолжался с 1866 по 1880 гг. Было выдано 53 концессии на постройку частных железных дорог длиной 15 тыс. верст. К 1871 г. почти все железные дороги принадлежали частным лицам. К 1880 г. долг казне частных дорог превысил 1 млрд руб. Правительство вынуждено было вернуться к казенной постройке железных дорог, а затем и выкупу уже построенных частных. Железнодорожное строительство вызвало появление «железнодорожных королей» – группы предпринимателей (П. фон Дервиз, Д. фон Мекк, С. Поляков, С. Мамонтов и др.), тесно связанных с банками, иностранным капиталом, правительственной бюрократией и придворными кругами.

Железные дороги стимулировали развитие других отраслей хозяйства. Возрастающий спрос на металл, уголь, лес, нефть приводил к росту каменноугольной и лесной промышленности, предприятий по добыче и переработке нефти, металлургии, транспортного машиностроения. Наряду со старыми индустриальными центрами (Московский, Санкт-Петербургский, Прибалтийский, Уральский) складывались новые экономические районы. Наиболее значимый из них – юг России, где появились многочисленные предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности и первые машиностроительные заводы. В 1880–1890 гг. возросла роль Донецкого бассейна в добыче каменного угля и Бакинского района – в добыче нефти. Сначала в нефтедобыче ведущее место занимали местные предприниматели, но к концу XIX в. их потеснил иностранный капитал. Самым известным и значимым стало «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель». Оно было основано в [1879](https://ru.wikipedia.org/wiki/1879) г. и стало первым в истории российского предпринимательства вертикально–интегрированным предприятием, имевшим полный технологический цикл от разведки до сбыта. Крупные успехи были достигнуты в российском машиностроении. В легкой промышленности, особенно в хлопчатобумажном производстве, самыми известными были гигантские для того времени предприятия Морозовых – в Твери, Богородске и Орехово-Зуеве, Коншиных – в Серпухове, на которых работало более чем по 5 тыс. человек. Ситцы «Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и Ко» знал почти каждый житель империи.

Высокие прибыли, получаемые в текстильной, пищевой и других отраслях легкой промышленности, обеспечивались, конечно, не только за счет предприимчивости и деловых качеств российских предпринимателей. Отсутствие защиты прав наемных рабочих, крайне низкая заработная плата и невысокая квалификация рабочих обеспечивали высокую степень их эксплуатации, а, значит, и высокие прибыли. В 1885 г. был принят закон, вводивший систему фабричных инспекторов, трудовых договоров, о найме на работу. Ограничивая произвол предпринимателей, закон запрещал ими выдавать заработную плату товаром, занижать оплату сверхурочных работ и т.д. Однако эти нормы распространялись далеко не на все предприятия. Предпринимательская активность реализовывалась также в кустарной промышленности, которая удовлетворяла основные потребности населения в предметах труда и быта.

Логика развития рынка подталкивала российских промышленников к созданию монополистических объединений. С 1880-х гг. стали возникать сбытовые объединения – картели и синдикаты. В начале ХХ в. в России действовало более 30 синдикатов, среди них «Продамет», «Кровля», «Продвагон», «Гвоздь», «Продуголь» и другие. Мелкие предприниматели объединялись в кооперативные товарищества – к 1917 г. их было свыше 50 тыс., объединявших до 20 млн членов. Успешно развивались кредитная, потребительская и другие виды кооперации.

Российские промышленники находились в состоянии теснейшей зависимости как от государственного аппарата в целом, так и от отдельных чиновников. Все это способствовало стремлению представителей предпринимательских кругов, прежде всего их верхушки – крупной буржуазии – к созданию учреждений, представлявших их интересы. В 1866 г. в Санкт-Петербурге было создано Русское техническое общество, в 1868 г. возникло Общество для содействия русской промышленности, а в 1873 г. – Общество для содействия русскому торговому мореходству. По мере развития в России предпринимательства возникали и другие формы его представительских организаций – купеческие, ярмарочные и биржевые общества, их исполнительные органы, позднее – съезды торговли и промышленности, их советы, которые представляли интересы российского капитала перед центральными и местными органами власти. Помимо отраслевых, возникали территориальные организации предпринимателей. Первой из них стало Петербургское общество для содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности, созданное в 1893 г. В целом к началу ХХ в. в России сформировалась разветвленная структура организованного представительства интересов капитала. Каждая из организаций обладала определенными правами и обязанностями, но все вместе они решали основную задачу, ради которой они создавались – содействовать интересам предпринимателей.

**Вопрос 4. Предприниматели Беларуси во второй половине XIX – начале ХХ в.: достижения и проблемы в развитии деловой активности.**

В течение XIX в. в Беларуси постепенно сложилась новая социальная группа – предприниматели. В 1913 г. в Витебской, Гродненской, Минской и Могилевской губерниях насчитывалось 2716 гильдейских купцов. Общее количество торгующих значительно выросло. В 1913 г. в Минской губернии было выдано 15956 свидетельств для торговых предприятий, в Могилевской губернии – 13360, в белорусских уездах Гродненской губернии – 10912. Действовал заявительный принцип при открытии предприятия.

Основными источниками формирования предпринимателей белорусских губерний были представители дворянского и купеческого сословий, в отличие от империи в целом – в меньшей степени выходцы из мещан и крестьянства. В аграрной сфере и в промышленности были весомо представлены дворяне–предприниматели. В торговом предпринимательстве дворянство было представлено довольно слабо, здесь большинство составляли купцы и мещане. Анализ территориальной составляющей при формировании предпринимательских слоев показал, что главным образом они рекрутировались из местных уроженцев, хотя встречались представители как других губерний Российской империи, так и других государств (Австро-Венгерской, Германской, Османской империй).

Белорусские предприниматели успешно осваивали новые формы торговой деятельности: от периодической базарной торговли переходили к стационарной, магазинной (в 1913 г. в белорусских губерниях насчитывалось свыше 55 тыс. торговых предприятий, в том числе 4497 магазинов и 23960 лавок), поддерживая связи со всеми уголками империи и используя налаженные коммерческие контакты с европейскими странами; имея богатый опыт заключения крупных сделок на Минской и Гомельской ярмарках в начале ХХ в. перешли к более современной форме торговли на Минской и Витебской биржах; уходя от узких рамок мелкой лавочной и магазинной торговли и стремясь нарастить капитали и торговые обороты, стали создавать торговые дома: первый торговый дом семьей предпринимателей Лурье был создан в 1861 г. в Пинске, в 1914 г. торговых домов насчитывалось 245.

Особенностью белорусских губерний было преобладание представителей еврейского этноса среди купечества, промышленников и торговцев. Коммерсантов, приехавших из-за границы и рискнувших завести свое дело на белорусской земле, среди предпринимателей было немного. Среди капиталистов–иностранцев преобладали выходцы из Германии. Белорусская национальная буржуазия во второй половине XIX – начале ХХ в. представляла собой экономически наиболее слабую прослойку местных предпринимателей. Белорусы чаще встречались среди владельцев мелких предприятий в сельской местности – мельниц, гончарных мастерских, кирпичных заводов.

Предприниматели становились ключевыми фигурами белорусской экономики. Бесспорным лидером белорусской промышленности второй половины XIX в. стала основанная в 1872 г. Добрушская бумажная фабрика, для работы которой ее собственник князь Ф.И. Паскевич приобрел английское оборудование, на ее базе в 1877 г. создал первое в Беларуси акционерное общество, которое действовало до 1903 г. Здесь же в 1889 г. была открыта первая в Беларуси электростанция. Эта фабрика вошла в историю предпринимательства Беларуси также, благодаря эффективной работе ее директора – А.И. Стульгинского. Собственники, особенно Ирина Паскевич, деятельность которой представляет пример женского предпринимательства, и управляющий фабрикой активно внедряли то, что сегодня называется «социальным пакетом».

К концу XIX – началу ХХ в. промышленное предпринимательство в белорусских губерниях охватило как все имевшиеся тогда формы организации предприятий, так и было представлено во всех отраслях промышленной специализации региона. Однако из-за незначительности капиталов только некоторые предприниматели смогли основать относительно крупные предприятия: в конце XIX в. в Беларуси насчитывалось лишь 9 фабрик и заводов с численностью рабочих свыше 500 человек. Многие предприниматели были заняты техническим усовершенствованием своих предприятий, закупая, в том числе и за пределами Российской империи, механические двигатели. Широко известными в Российской империи были такие предприятия, как льнопрядильная фабрика «Двина» в Витебске, Гродненская табачная фабрика (собственник И. Шерешевский), спичечные фабрики «Прогресс-Вулкан» (собственник И. Гальперин) и «Молния» (собственник Б. Соломонов).

Роль частного предпринимательства на рынке услуг в белорусских губерниях была определяющей. В городах была развита сдача в аренду земельных участков и особенно строений. Предприниматели активно вкладывали капиталы в строительство гостиниц. Они использовали возможности, предоставляемые для развития их деятельности договорами подрядов. Становление и развитие инфраструктуры городского хозяйства Беларуси в данный период происходило при непосредственном участии частных предпринимателей. Фактически частный бизнес занимался организацией водоснабжения, освещения, удаления и утилизации отходов городов. Самым распространенным внутригородским средством передвижения до конца XIX в. был гужевой, извоз был практически полностью частным делом. В финансово-кредитной сфере предпринимательская активность реализовывалась достаточно энергично. В белорусских губерниях действовали губернские отделения Госбанка Российской империи, Минский коммерческий банк (1873–1912 гг.), отделения и агентства коммерческих банков, общества взаимного кредита, сберегательные кассы, отделения ипотечных банков, ссудосберегательные товарищества, городские общественные банки, банкирские конторы. Российские акционерные банки, открывавшие на территории Беларуси свои отделения и агентства, были коммерчески выгодны местным предпринимателям. В ряде случаев предприниматели Беларуси становились во главе отделений и агентств таких банков. Именно крупные купцы и помещики инициировали создание на территории Беларуси единственного собственного Минского коммерческого банка (1873 г.). Предприниматели стали основными акционерами банка. Специфической формой предпринимательской активности стали банкирские конторы.

В аграрной сфере в конце XIX – начале ХХ в. среди предпринимателей, представленных как помещиками, так и крестьянами, был осуществлен переход от деятельности преимущественно по производству и продаже зерновых культур к производству продукции животноводства. Такая переориентация свидетельствовала о достаточной гибкости хозяйств, имевшемся потенциале для развития иных, кроме традиционных направлений, а также умении предпринимателей реагировать на вызовы рынка сельхозяйственной продукции. Частные хозяйства, главным образом помещичьи, активно развивали производство молочной продукции и ее переработку. Рост потребности в товарной продукции сельского хозяйства вынуждал собственников земли менять условия производства, внедрять усовершенствованные приемы обработки земли, шире использовать сельхозмашины и улучшенные орудия труда. Значительное развитие получило садоводство. Серьезным стимулом для развития предпринимательства стала столыпинская аграрная реформа, которая привела к росту посевных площадей и общих сборов наиболее доходных культур, расширению рыночных связей, улучшению качественного состава орудий труда.

В деятельности предпринимателей Беларуси, хотя и в меньших абсолютных масштабах, чем в империи в целом, прослеживалось участие в различных благотворительных мероприятиях. Существовала практика назначения почетных блюстителей и попечителей в училищах. Нередко такие должности замещали именно предприниматели, и в этом качестве они внесли немалый вклад в дело народного образования. Предприниматели были представлены в ряде попечительных советов и обществах вспомоществования учащимся ряда учебных заведений белорусских губерний, были среди инициаторов создания и деятельности других учебных заведений, к примеру, коммерческих училищ. Предприниматели немало сделали также для развития просвещения в белорусских губерниях. Достаточно напомнить, что многие типографии находилось в их собственности. Это были коммерческие предприятия, но результаты их деятельности сказывались на общем уровне развития культуры Беларуси. Для многих предпринимателей белорусских губерний доступной и общепринятой формой выражения гражданской позиции было оказание помощи обездоленным слоям населения. Для этого на территории белорусских губерний имелись широкие возможности в виде благотворительных организаций и учреждений. Для наиболее крупных предпринимателей которых такая практика стала частью их общей культуры, но со стороны многих участие в социальной помощи ограничивалось небольшими единовременными взносами.

**ТЕМА 9. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ И РЕВОЛЮЦИЙ 1917 Г. ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СССР И БССР В 1920-Е ГГ.**

**Вопрос 1. Предпринимательство в условиях Первой мировой войны и революций 1917 г.**

Первая мировая война (1914—1918 гг.) оказалась огромным испытанием не только для Российской империи, государственный апарат которой был обязан мобилизовывать все ресурсы для ведения войны, но и для предпринимательских слоев, которые должны были найти адекватный ответ на новые экономические и внутриполитические вызовы. С лета 1915 г. под давлением военных неудач и провалов в снабжении армии началось сближение позиций предпринимательских кругов и правительства. В июне 1915 г. состоялся IX съезд представителей промышленности и торговли; стали образовываться военно-промышленные комитеты на местах, их деятельность координировал Центральный военно–промышленный комитет в Петрограде. Основной задачей комитетов стало централизованное получение правительственных заказов на поставку военного снаряжения и размещение их на промышленных предприятиях. Интересы предпринимателей по размещению военных заказов реализовывались также через Всероссийский земский и городской союз (Земгор). Правительство, не желая, чтобы инициатива полностью оказалась в руках торгово-промышленных кругов, в мае 1915 г. создало Особое совещание по обеспечению действующей армии предметами снабжения с совещательными функциями. Для выполнения военных заказов заводы объединялись в группы вокруг специализированного военного завода. Возникала промышленная кооперация, так как высокотехнологичные операции выполнялись на главном заводе, а вспомогательные – на остальных, как правило, частных. Для фабрикантов текстильной промышленности выгодным оказалось производство для армий больших партий однотипных товаров защитно-камуфляжного цвета.

В деятельности частных предпринимателей в годы войны прослеживались патриотические мотивации. Некоторые заводчики проявляли исключительные предпринимательские качества. Однако, помимо естественного для буржуазии стремления к политической власти и желания вытеснить из страны иностранный капитал (прежде всего немецкий), главным лейтмотивом для включения представителей российского бизнеса в государственные военно-промышленные проекты было стремление к получению максимальной прибыли. Только в 1916 г. государство переплатило частным предпринимателям за поставки в армию до 1 млрд руб. Владельцы шахт взвинчивали цены на уголь. Нередко частные металлообрабатывающие заводы завышали цены на снаряды. Предприниматели пытались таким образом обезопасить себя от рисков прекращения военных заказов. Очень выгодным для частных предпринимателей оказалось производство снарядов, выросшее в целом за годы войны в 40 раз. К концу 1915 г. взрывчатые вещества изготавливались на десяти частных и двух государственных заводах. При активном участии промышленников решалась задача организации добычи серного колчедана и производства серной кислоты. В производстве орудий был задействован частный Путиловский завод. Изготовлением комплектующих и ремонтом орудий занимался ряд частных заводов. То есть в 1914–1917 гг. предприниматели использовали те преимущества, которые предоставляли им военные заказы, а также рыночная коньюнктура. Но переоценивать их вклад в укрепление военно-промышленного потенциала страны не стоит. К началу 1917 г. через военно-промышленные комитеты предприниматели получили около 3–4 % от общего количества государственных военных заказов, из которых выполнили 60–70 %.

Первая мировая война обострила общий системный кризис в России и привела к Февральской революции 1917 г. Политическая власть оказалась в руках буржуазии в лице Временного правительства, представлявшей интересы помещиков и торгово–промышленных кругов. В феврале–октябре 1917 г. основа предпринимательской деятельности – частная собственность – оставалась незыблемой. Наряду с экономическими задачами, адаптации к усилению государственного регулирования и ограничениям свободного рынка через введение хлебной монополии, в центре внимания предпринимательского сообщества оказались социальные противоречия на их собственных предприятиях. Попыткой решить подобные проблемы стало создание в августе 1917 г. Всероссийского союза обществ фабрикантов и заводчиков, который занял жесткую позицию по отношению к рабочему движению.

В целом российская предпринимательская элита не прошла испытания властью и не смогла предложить и отстоять приемлемый для большинства населения страны выход из военно-политического, экономического, финансового и социального тупика. В октябре 1917 г. к власти пришла партия большевиков с идеей построения социалистического общества и всеобщего равенства, «буржуям и эксплуататорам» в новой политической системе не оставалось места. Коммунистическая доктрина предусматривала уничтожение всякой частной собственности. Теперь предприниматели превращались во врагов и изгоев, в классово чуждые элементы. Была ликвидирована помещичья собственность на землю, запущен процесс передачи земли крестьянству. Прошла национализация банковской системы, началась национализация крупных промышленных предприятий. Попытки использовать бывших владельцев предприятий в качестве управляющих успеха не имели. Гражданская война 1918–1920 гг. и иностранная военная интервенция сопровождались введением политики «военного коммунизма», вовсе ликвидировавшей всякие товарно-денежные отношения.

**Вопрос 2. Предпринимательская деятельность в годы новой экономической политики: рамки возможностей.**

В марте 1921 г. большевики совершили поворот к новой экономической политике (НЭП). Основными формами предпринимательства стали государственное, государственно-капиталистическое, кооперативное и частное.

1. Государственное предпринимательство. Все командные экономические высоты государство сосредоточило в своих руках и фактически стало крупнейшим предпринимателем, определяя стратегию развития, источники накопления и направления капиталовложений, принимая на себя ответственность за эффективность принимаемых решений. Для управления производством создавались тресты – объединения однородных или взаимосвязанных между собой предприятий, получившие полную финансовую независимость. Предприятия, входившие в трест, переводились на хозрасчет. Тресты объединялись в синдикаты – для оптового сбыта продукции, закупок сырья, кредитования, регулирования торговых операций на внутреннем и внешнем рынке.
2. Государственно-капиталистическое предпринимательство, которое реализовывалось в виде акционерных обществ, концессий и аренды. В зависимости от источника формирования капитала и формы собственности держателей акций, акционерные общества (АО) делились на государственные, смешанные и частные. Процедура их создания и деятельность строго регламентировались. Деятельность обществ, противоречащих интересам государства, прекращалась. Большинство компаний учреждалось с исключительным участием государственного капитала. Иностранный капитал был представлен, но незначительно. В концессии иностранные предприниматели привлекались достаточно активно. Советское государство временно предоставляло иностранному предпринимателю лесные, водные или земельные участки с находящимися на них или в их недрах естественными богатствами, промышленные или коммунальные предприятия, пути сообщения, порты, электрические сети, средства связи, основные средства производства, участвуя при этом в распределении прибыли. Концессии стали основной формой привлечения иностранных инвестиций. Аренда предприятий касалась в основном отечественных предпринимателей. В целом по СССР в 1926/1927 г. свыше 45 % предпринимателей–арендаторов были заняты в пищевой промышленности (особой популярностью пользовались мельницы), более 19 % – в текстильной, 13 % – металлообрабатывающей, 8 % – в кожевенной отрасли промышленности.
3. Кооперативное предпринимательство. Индивидуальные крестьянские хозяйства объединялись в потребительские, снабженческие, кредитные, промысловые кооперативы, которые охватили больше половины крестьянских дворов. Развивалось производственное кооперирование в форме сельскохозяйственных коммун, артелей и товариществ по совместной обработке земли, куда входили, в основном, бедняки и середняки. Через торговые точки потребительской кооперации реализовывался узкий ассортимент товаров (керосин, спички, мыло, гвозди, шорные изделия, колесная мазь, соль, реже – хлопчатобумажные ткани, обувь из кожи, кондитерские изделия). Государство поддерживало кооперирование индивидуальных хозяйств и направляло в кооперативы сельскохозяйственные орудия, удобрения, племенной скот, семена, денежные средства. Существовали некоторые льготы в налогообложении прибыли кооперативов.
4. Частное предпринимательство. В его развитии выделяются три этапа: 1921–1924 гг. – легализация, рост активности и интенсивности накопления частного капитала; 1924–1927 гг. – стабилизация и укрепление потенциала; 1927–1929 гг. – сворачивание деятельности.

В сельском хозяйстве свобода выбора формы землепользования оставалась за крестьянином. Сдача земли в аренду разрешалась на срок не более 2 лет. Купля и продажа надела не разрешались. Допускался наемный труд при условии, чтобы наемные рабочие трудились наравне с членами семьи. Однако, НЭПу предшествовала «красногвардейская атака на капитал» и политика «военного коммунизма», которые привели к полному уничтожению товарного хозяйства. Помещичья собственность на землю была ликвидирована, но вместе с ней были утрачены и ушли в прошлое те предпринимательские приемы и навыки, которые накапливались в хозяйствах в течение длительного времени и позволяли на основе имевшегося капитала и постепенного приращения аграрных знаний работать при рыночных принципах хозяйствования. НЭП не привел к расцвету предпринимательства в аграрной сфере. До 85 % продукции, произведенной в крестьянском хозяйстве, шло на потребление.

В сфере торговли и услуг, напротив, предпринимательская активность в годы НЭПа получила максимальное развитие. Классификация частного торгового предпринимательства отвечала требованиям фискальной системы. Группировка торговых заведений проводилась по различным критериям: временным, территориальным, характеру торгового помещения, количеству работающих, ассортименту товаров, характеру проводимых операций. В розничной торговле частные предприниматели в годы НЭПа были бесспорными лидерами. Они использовали эффективные приемы, с помощью которых удавалось успешно конкурировать с государственными и кооперативными организациями. Они ориентировались прежде всего на интересы потребителя, варьировали цены в зависимости от спроса и предложения на рынке, живо откликались на малейшие колебания рыночной конъюнктуры. Нередко предприниматели в условиях ограниченности кредита, недостатка капиталов объединялись в товарищества. Появились также специфические формы организации частных предпринимателей для защиты и отстаивания их интересов в отношениях с хозяйственными государственными организациями — секции частной промышленности и торговли при товарных биржах.

В промышленности предприниматели также были представлены, но масштабы приложения их усилий были невелики. Из-за отсутствия значимых капиталов перспективы развития частных цензовых предприятий были незначительны. Их деятельность жестко регламентировалась, вводились ограничения на разрешенное количество наемных рабочих, на доступ к сырью. Даже если у предпринимателей и были средства для расширения бизнеса, они предпочитали их не обнародовать и не вкладывать в одно предприятие, а дробить и организовывать несколько мелких производств. По мощности и технической оснащенности частные промышленные предприятия значительно уступали государственным фабрикам и заводам, многие из них вообще не имели механических двигателей, производственный процесс осуществлялся в основном вручную. Такие предприятия по форме организации напоминали рассеянную мануфактуру. Более существенное представительство частных владельцев наблюдалось в мелкой и кустарно-ремесленной промышленности, в таких отраслях, как пищевая, текстильная, швейная, кожевенная и др.

В финансово-кредитной сфере возможности частного бизнеса были минимизированы. Через кредитную сферу государство активно регулировало предпринимательскую активность. В зависимости от конкретных условий или ситуации на рынке, сокращая или расширяя кредитование, государство добивались активизации или вытеснения той или иной формы частной хозяйственной деятельности. Частная инициатива в кредитной сфере официально была допущена только в виде обществ взаимного кредита (ОВК). В 1927 г. в СССР действовали 285 таких обществ. ОВК предназначались для обслуживания мелких торговцев и промышленников, основным видом операций были учетно-ссудные. Кредитовать можно было только тех, кто состоял в обществе, причем сумма кредита не должна была превышать десятую часть оборотного капитала ОВК. Вклады на текущие счета могли вносить все желающие. Высшим руководящим органом ОВК было общее собрание, которое избирало совет, правление, учетную, ревизионную и приемную комиссии. Капиталы обществ формировались в основном за счет вкладов их членов и за счет привлечения в текущие вклады средств физических лиц. Определенное значение имели государственные заемные средства. В ОВК частные предприниматели помещали капиталы, которые не получали достаточного применения на частном рынке. Отдельные общества выплачивали достаточно высокие проценты по вкладам.

**Вопрос 3. «Нэпманы» Белорусской ССР. Вытеснение частных предпринимателей в конце 1920-х гг.**

В Белорусской ССР предпринимательская деятельность в условиях НЭПа развивалась в таком же общественно-политическом пространстве и правовом поле, как и в СССР. Численность частных предпринимателей зависела от изменений государственной политики, увеличиваясь при достаточно благоприятных условиях 1921–1926 гг. и сокращаясь в 1927–1929 гг. Вытеснение частного капитала привело к резкому сокращению их численности к концу 1920-х гг., но частные предприниматели легально существовали в Беларуси вплоть до 1932 г., что объяснимо широким распространением мелкотоварного сельскохозяйственного производства, кустарных промыслов.

В середине 1920-х гг. подавляющее большинство предпринимателей (92 %) были заняты в сельском хозяйстве, чуть более 5 % собственников – в кустарно-ремесленной промышленности, 1,7% – в торговле, на всех остальных приходилось менее 1 %. Доля предпринимателей, использовавших наемный труд, составляла 3,4 %; тех, кто работал только с членами семей или артелями – 88,7 %; индивидуальных предпринимателей – 7,9 %. Заводчиков и фабрикантов в Белорусской ССР насчитывалось всего 28 человек. В составе самодеятельного населения на долю предпринимателей приходилось 26,7 %. Особенности территориального размещения предпринимателей БССР заключались в том, что большинство их проживало за пределами городов, за исключением индивидуальных предпринимателей. Наибольшие по численности группы приходились на Витебский, Могилевский и Бобруйский округа.

На территории БССР ряды нэпманов рекрутировались также из бывших торговцев и промышленников, работников низшего звена банковских учреждений. В территориальном компоненте пополнения предпринимателей преобладали местные уроженцы. В годы НЭПа составе «деловых людей» республики по полу из общего числа мужчины составляли 87,9%, женщины – 12,1%. Среди занятых в различных отраслях хозяйства везде мужчины преобладали, за исключением торговли – здесь свыше 40% составляли женщины.

Торговое предпринимательство в 1920-е гг. в БССР было одним из ведущих среди всех направлений коммерческой деятельности. Используя накопленный опыт, связи, устоявшиеся и возобновившиеся в мирных условиях личные контакты и каналы поступления товаров, нередко – сохранившиеся капиталы, частные торговцы заняли прочные позиции в розничном товарообороте. Они оперировали товарами, которые требовали быстрой реализации и точного знания спроса (мясо, рыба, печеный хлеб), теми продуктами, которые распространялись в розницу и требовали рассеянной сбытовой сети (соль, сахар, спички, керосин, мелочный товар). Все усилия государства заменить на потребительском рынке услуги частника другими формами торговли, к примеру, кооперативной, не приводили к кардинальным изменениям. Однако каналы поступления товаров на частный рынок постепенно сужались, применялись более жесткие условия коммерческого кредитования частных торговцев, были повышены транспортные тарифы, усилено кооперирование кустарей. Но даже в таких обстоятельствах умение быстро оборачивать товар и подбирать ассортимент, соответствующий потребителю и его запросам, были основными условиями, благодаря которым частник был в состоянии работать при прочих неблагоприятных обстоятельствах. Чрезвычайно прибыльным бизнесом в годы НЭПа являлись операции по скупке сырья с последующей его реализацией на европейской территории СССР, а также местным кустарям БССР. Предметами особого интереса частных предпринимателей являлись заготовки хлеба, масла, мяса и кож.

Достаточно активно частные торговцы заявили о себе в работе четырех товарных бирж БССР (в Минске, Могилеве, Витебске и Гомеле), отстаивая свои интересы через секции частной торговли, которые, отстаивая перед местными хозяйственными, налоговыми организациями свои права, опираясь на существовавшие правовые нормы, пытались заставить власть следовать букве закона, а не политической конъюнктуре и идеологическим ориентирам.

В промышленности БССР предприниматели были представлены в основном в мелких и мельчайших предприятиях, точному подсчету в принципе не поддававшихся. По виду деятельности это были главным образом пивоваренные, медоваренные, крахмалопаточные заводы, табачные фабрики, заведения по выработке свечей, изюмного вина, уксуса, прядильные предприятия. Предприниматели Беларуси в годы НЭПа редко выступали в качестве владельцев цензовых (крупных) фабрик и заводов. В 1925/1926 гг. их насчитывалось 13, к 1 июля 1926 г. их осталось 9. Распространилась аренда, особенно в пищевой, кожевенной, лесопильной, смолокуренно-скипидарной и кирпичной отраслях. Но часто весьма шаткое положение арендаторов, возможность изъятия предприятия в случае малейших нарушений приводили к тому, что вместо развития производства имело место «проедание» основного капитала.

В кредитной сфере в начале НЭПа существовали немногие частные кредиторы. Частная инициатива реализовывалась через общества взаимного кредита (ОВК). Заинтересованные в собственных кредитных учреждениях, предприниматели в течение 1923–1925 гг. создали 12 таких обществ. В 1927 г. в ОВК БССР состояли 4207 человек, в 1928 г. – 4637. Через институт ОВК предприниматели пытались адаптироваться к нэповским реалиям. Постепенно росли капиталы обществ. Если на 1 октября 1924 г. на балансах всех обществ БССР было 92 тыс. руб., то на 1 апреля 1927 г. – 4207 тыс. руб. Государственные средства составляли около 20 % в сумме баланса и 43 % ко всем капиталам и вкладам. Росли суммы вкладов. Основными вкладчиками были розничные торговцы, рабочие, служащие и лица свободных профессий, промышленники, кустари, сельские хозяева. Основным видом операций обществ взаимного кредита были учетно-ссудные. Главными получателями ссуд в 1925–1927 гг. были розничные торговцы. Доминировали мелкие ссуды – до 200 руб. Почти все годы деятельности белорусские общества взаимного кредита работали с прибылью, направляли средства на увеличение собственных капиталов.

В целом допущение в определенных рамках рыночных отношений в годы НЭПа, привело, с одной стороны, к активизации предпринимательской инициативы, к восстановлению народного хозяйства, с другой, – сопровождалось периодическими кризисами, в разрешении которых государство перешло от преимущественно экономических мер к чрезвычайным, административным. Частные предприниматели стали вытесняться из всех сфер народного хозяйства.

**Тема 10. Предпринимательство в странах Запада в условиях формирования и развития постиндустриального общества (вторая половина ХХ в. – 2020 г.).**

**Вопрос 1. Научно–техническая революция (НТР) и ее влияние на предпринимательскую активность.**

Во второй половине ХХ в. важным фактором экономического роста стала радикальная перестройка технологической базы производства. Этот процесс был связан с фундаментальными научными открытиями (радиоактивность, волновые свойства электрона, квантовая модель атома, теория относительности и др.) и получил название научно-техническая революция. Вторая мировая война способствовала мощному рывку в разработке новейших технологий в области машиностроения, авиастроения, приборостроения, химического и других производств, ускоренному внедрению технических новаций в производство, модернизации на этой основе всей промышленной инфраструктуры. После войны многие достижения военно-промышленного комплекса были использованы в гражданских отраслях.

Лидером во внедрении новейших технических разработок были США. Уже с 1950-х гг. здесь использовали комплексные методы стимулирования НИОКР – льготное налогообложение, практика ускоренной амортизации основных производственных фондов (до 5 лет), заключение прямых контрактов с частными исследовательскими учреждениями и фирмами на разработку новых технологий. Иной подход применялся в Японии. Помимо наращивания собственных расходов на НИОКР, японское правительство стремилось максимально использовать импорт технологий.

Главным направлением НТР в 1950–1960-е гг. являлась комплексная механизация и автоматизация производства. В ее ходе сформировалась четырехзвенная производственная машинная система – к орудиям труда, источникам энергии и связующим их механизмам добавилось автоматическое управление, сердцевиной которого стала ЭВМ. Первый компьютер ЭНИАК создавался американскими исследователями под руководством Дж. Мочли в 1943-1946 гг. Большую роль в этом сыграл математик Дж. фон Нейман, который в 1945 г. впервые обосновал базовый принцип «компьютерной архитектуры» – считывание устройством информации, вводимой в двоичной системе, кодирование ее в виде символов и хранение в централизованной памяти. На лидирующие позиции в разработке программного обеспечения вышла фирма «IBM». Второе поколение компьютерной техники появилось после изобретения в 1948 г. транзистора. Использование ЭВМ позволило перейти к оснащению производства станками с программным управлением, автоматизированными производственными линиями, робототехникой. Лидером по коммерческому использованию ЭВМ стали США. Здесь размещались крупнейшие производители компьютерной техники – фирмы IBM, Intel, Hewlett Packard. Не менее революционные изменения в технологической базе производства произошли, благодаря успехам физики и химии. Начался переход к производству продуктов с заранее заданными свойствами. Постепенно осваивались биотехнологии. Важную роль в переоснащении производства сыграло дальнейшее развитие энергетики. В 1954 г. в СССР была запущена первая в мире атомная электростанция. НТР отразилась на характере сельскохозяйственного производства, дав толчок «второй аграрной революции». При общем сокращении обрабатываемых земель американским и западноевропейским фермерам удалось значительно увеличить выпуск продукции.

Бурно развивалась транспортная инфраструктура, сфера услуг. Во многих странах началось создание скоростных региональных транспортных сетей. Метро превратилось в привычный вид транспорта. В 1958 г. мировое производство автомобилей перешагнуло миллионную черту. Воздушное пассажирское сообщение стало более доступным. В 1957 г. в СССР был запущен первый искусственный спутник Земли, а после полета Ю. Гагарина в 1961 г. началось освоение космоса.

НТР дала толчок новой волне концентрации производства и централизации капитала. Только крупный акционерный капитал мог создать необходимую инвестиционную базу для НИОКР. Малый бизнес оказался в заведомо худших условиях. Основным источником концентрации производства в годы НТР были поглощения и слияния промышленных кампаний. Тотальное наступление крупного бизнеса в послевоенные годы было связано с превосходством его финансовой и производственной базы. Акционерный капитал приобрел универсальный характер. Помимо корпоративного акционерного капитала (коллективной формы частной собственности) появились различные варианты ассоциированного капитала – страховые и пенсионные фонды, акционерные фонды без контрольных пакетов акций, занимающиеся предпринимательской деятельностью благотворительные и научно-исследовательские организации и др. Они предполагали вычленение управленческой функции предпринимательства и сосредоточение соответствующих полномочий в руках менеджеров.

В начале ХХ в. сложилось две модели управления крупными корпорациями: унитарная – с образованием централизованной структуры отделов, организованных по функциональному признаку; холдинговая – в ней доминировал совет директоров, коллегиальный орган из представителей внутренних подразделений кампании. В условиях массового производства такие модели не позволяли оперативно реагировать на изменения в разных отраслях. Поэтому распространилась мультидивизиональная структура управления. Во главе концернов стали генеральные дирекции из высших менеджеров со своим финансовым и управленческим аппаратом. Они сосредотачивали свою деятельность на стратегическом планировании и внешнем контроле над подразделениями компании, обеспечивали эффективное перераспределение средств, ресурсов и прибыли между подразделениями. Был осуществлен переход к новой форме монополистических объединений – конгломератам, которые отличались максимальной автономией внутренних подразделений и очень широкой производственной специализацией. Основным принципом их деятельности стала диверсификация производства и капиталовложений – освоение новых видов продукции, расширение ассортимента, распределение капиталов между объектами с целью снижения предпринимательских рисков. Конгломераты позволяли аккумулировать средства, получаемые от разнообразных видов коммерческой деятельности и использовать их для развития наиболее эффективных и перспективных направлений бизнеса. Они способствовали новому витку концентрации производства и централизации капитала и стали наиболее приемлемой для транснациональных корпораций.

Если ранее деятельность корпораций ограничивалась такими отраслями, в которых производство велось в крупных масштабах (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, нефтепереработка, горнодобывающая промышленность), то теперь корпорации охватили виды деятельности, которые ранее были уделом только индивидуального собственника или небольших фирм: бакалейную торговлю, мукомольное дело, издание газет, увеселительные предприятия, индустрию моды.

Были пересмотрены принципы рыночной политики крупных корпораций. До Второй мировой войны доминировала традиционная модель – «рынок продавца». По мере роста производства ему на смену пришел «диверсифицированный рынок», где покупателю предлагался выбор продукции в том или ином секторе рынка. Маркетинговая деятельность стала ориентироваться на приспособление не только к реальному, но и к потенциальному потребительскому спросу. Усиление маркетинговой деятельности привело к смене имиджа предприятия. На смену производственно-техническому комплексу в середине ХХ в. пришли «фирмы». Все большую роль стал играть имидж фирмы, ее рыночная репутация. Фирменность стала частью стоимости товара. Сложилась система «франчайзинга» – продажи лицензий на использование торговой марки фирмы.

**Вопрос 2. Переход к неоконсерватизму в экономической политике государств с развитой рыночной системой и новые возможности бизнеса.**

Мировые экономические кризисы 1973–1975 и 1980–1982 гг. привели к изменению системы государственного регулирования экономики в развитых индустриальных странах. Неокейнсианская (неолиберальная) модель уступила место неоконсервативной (монетаристской) модели. Ее характерными чертами стали: 1) снижение налогов на прибыль корпораций и подоходного налога; 2) сокращение государственных социальных программ; 3) дерегулирование предпринимательской деятельности; 4) приватизация;5) жесткая кредитно-денежная политика с целью снижения уровня инфляции (монетаризм); 6) стимулирование НИОКР (научных исследований и опытных конструкторских разработок).

По мнению неоконсерваторов, сбои в системе рыночного механизма происходят из-за чрезмерного государственного вмешательства в экономику. Неоконсерваторы не отказывались от использования государственного механизма, но призывали его резко ограничить и изменить формы. В качестве главных целей они называли стимулирование частной инициативы и борьбу с инфляцией методами регулирования денежной массы. Основополагающий тезис неоконсервативной концепции гласит: рыночная конкуренция независимых производителей в состоянии выправить все диспропорции и обеспечить длительный экономический рост, полную занятость и денежную стабильность.

Неоконсервативная экономическая политика проводилась в классическом виде в США республиканской администрацией Р. Рейгана («рейганомика») в 1981–1988 гг., в Великобритании правительством консерваторов во главе с М. Тэтчер в 1979–1989 гг. («тэтчеризм»), в ФРГ правительством Г. Коля в 1983–1998 гг., во Франции правительствами Ф. Миттерана и Ж. Ширака в 1983–1998 гг., правительством Я. Накасонэ в 1982–1987 гг. в Японии. Одной из главных задач политики неоконсерваторов стала целевая поддержка принципиально важных для национального экономического развития форм бизнеса, но с высокой степенью предпринимательского риска (наукоемкие производства, малый бизнес).

Особенностью развития НИОКР в 1980-е гг. стало резкое увеличение прямого государственного финансирования. Основная часть этих инвестиций реализовывалась частным бизнесом на конкурентной основе: гранты на исследовательские программы, целевое финансирование отдельных программ, заключение прямых контрактов на разработку новой продукции и технологии, предоставление государственных гарантий займов в коммерческих банках при условии их использования в сфере НИОКР. Стимулирование среднего и малого бизнеса происходило за счет налоговых льгот. Цель политики – обеспечение эффективного соотношения малого, среднего и крупного бизнеса в общей структуре предпринимательства.

В 1975–1990-гг. происходил быстрый рост и усиление мощи транснациональных корпораций. В 1980-е гг. ТНК стали расширять сферы деятельности за счет банковских, страховых, туристических и других услуг. Крупные ТНК появились не только в Западной Европе, CША и Японии, но и в таких странах, как Канада, Австралия, Южная Корея, других «новых индустриальных странах». Одновременно степень административного контроля над монополистическими объединениями уменьшилась. Противодействие монополизации сводилось к поддержанию альтернативных форм бизнеса. Особое значение придавалось регулированию комплекса факторов, обеспечивающих личностные стимулы к накоплению, индивидуальной предпринимательской активности. Самой действенной мерой считалось сокращение налогов. Предпринимательская инициатива получила всестороннюю поддержку государства.

**Вопрос 3. «Информационная революция» и предпринимательство.**

Предприниматель – одна из ключевых фигур постиндустриальной экономики. Главными отличительными чертами такого общества являются: широкая автоматизация и повсеместное применение информационно-компьютерных технологий; развитие глобальных систем связи (трансконтинентальные телефонные кабели, спутниковое телевидение, всемирная компьютерная сеть Интернет и т. п.); невиданный рост объемов, скорости передачи и обработки информации; ускорение и внедрение новых изобретений; повышение многообразия и гибкости в организации экономики; непрерывное обновление знаний и всей общественной жизни людей.

Прологом к «информационной революции» стало создание в 1969 г. фирмой «Intel» Р. Нойса первого микропроцессора. Выпуск в 1974 г. более мощного микропроцессора «Intel 8080» позволил энтузиастам попытаться создать на его базе микрокомпьютер. Успех сопутствовал Э. Робертсу (кампания MITS), который создал компьютер «Altair». Для этого компьютера Б. Гейтс и П. Аллен разработали версию компьютерного языка «Бейсик», который упростил эксплуатацию устройства, а в 1975 г. они создали собственную фирму «Microsoft». Микрокомпьютеры отличались упрощенными способами ввода информации с помощью клавиатуры и мыши, использованием дисплеев, малым размером при большом объеме памяти. Первым компьютером, соответствующим этим стандартам, стал «Apple-2», который создали в 1977 г. инженер «Хьюлетт Паккорд» С. Возняк и С. Джобс из фирмы «Атари» (первая модель была создана ими в 1976 г. на личные сбережения).

В 1980 г. «IBM» заинтересовалась производством PC, и в 1981 г. на рынке появился IBM PC, созданный на базе процессора Intel. Кампания Б. Гейтса разработала для этой модели специальную операционную систему MS-DOS, ставшую в дальнейшем основным стандартом программного обеспечения всего компьютерного рынка. Альянс «Intel» – «IBM» – «Microsoft» стал законодателем мод в области информационных технологий. В 1985 г. «Microsoft» создала свой самый важный продукт – операционную среду «Windows». В дальнейшем работы велись в направлении увеличения объема памяти, скорости действия систем. Распространились миниатюрные компьютеры – ноутбуки.

Успехи в развитии компьютерной технологии превратили информацию в основной ресурс современной экономики. Но окончательно этот перелом произошел лишь после создания особых систем компьютерного сетевого обмена. В 1990-х гг. стала складываться система сетей Internet. Доступ в них обеспечивали как частные фирмы–провайдеры, так и крупные национальные корпорации. Исключительно важным создание «всемирной паутины» оказалось для предпринимательской деятельности, которая распространилась на создание: баз данных и систем поиска информации; высокопроизводительных электронных таблиц и особых систем для проведения сложных расчетов; систем обработки аудио- и видеоинформации; мультимедийных систем телекоммуникации; появились принципиально новые типы финансово–денежного обращения. Наиболее перспективной и прибыльной областью предпринимательской деятельности остается разработка компьютерного программного обеспечения.

Под влиянием «информационной революции» формируется новая культура предпринимательства. Новаторство превращается в черту любого производства. Конкурентная борьба все в большей степени перемещается с товарных рынков в исследовательскую область. Инновационное предпринимательство – это целая система действий, направленных на разработку, освоение и реализацию технических и коммерческих нововведений. Его формирование привело в конце ХХ в. к ренессансу малого и среднего бизнеса, уязвимость которого компенсируется большой маневренностью, возможностью быстрого перепрофилирования производства, способностью адаптироваться к смене потребительских настроений. Малый бизнес –сфера экономической деятельности с очень высокой степенью индивидуализации труда, творческой свободы и самореализации работников.

Ключевое значение для развития предпринимательства имело появление венчурных предприятий – небольших фирм, специализирующиеся на прикладных научных исследованиях и разработках. Основная их задача – генерирование новых идей, их проектно–конструкторское оформление, апробация и подготовка технических новшеств к промышленному внедрению. Высокая степень риска венчурного предпринимательства порождает большие сложности с поиском инвесторов. Для решения этой проблемы в конце ХХ в. сложилась особая форма финансового предпринимательства – венчурный капитал. Такие фирмы осуществляют инвестиции без материального обеспечения и без гарантий со стороны получателя. Однако массовый рынок по-прежнему является «зоной ответственности» крупного капитала.

Франчайзинг модернизируется в разветвленную систему функциональных взаимосвязей крупных корпораций с тысячами мелких поставщиков, дилеров и дистрибьютеров. Франчайзи при сохранении полной юридической и финансовой самостоятельности соединяют выгодные особенности малого бизнеса с технологической мощью поддерживающих их корпораций. Это позволяет снизить степень предпринимательских рисков. В сфере инноваций партнерами корпораций стали инжиниринговые фирмы. Они осуществляют оценку коммерческой конъюнктуры, технологическое прогнозирование инновационных идей, оказывают услуги и консультирование в процессе их промышленного внедрения, ищут для крупных корпораций новые сферы вложения капитала. Для этих же целей внутри крупных корпораций могут создаваться и дочерние «венчурные» фирмы.

Крупный бизнес в конце ХХ в. совершил также организационно-структурную перестройку. На смену конгломератам пришла сетевая корпоративная структура, которая основывается на преобладании горизонтальных связей. Распространение сетевой модели корпоративного бизнеса привело к возрождению консорциумов как временных объединений кампаний, банков на основе общего соглашения. Если в середине ХХ в. консорциумы активно использовались в банковской сфере, то в конце ХХ – начале XXI в. – в капиталоемких и наукоемких проектах.

**Тема 11. Предпринимательство в СССР и БССР. Возрождение частного предпринимательства во второй половине 1980-х гг. – начале XXI в.**

**Вопрос 1. Предпринимательство в СССР и БССР (1930-е гг. – первая половина 1980-х гг.)**

Во второй половине 1920-х гг. советское руководство приняло решение об отказе от НЭПа и установлении командной системы управления экономикой. К началу 1930-х гг. предпринимательство фактически прекратило существование в законных формах. Оно как бы ушло в подполье, развиваясь в самых болезненных отраслях социалистической экономики: торговле и службе быта, всячески маскируя свое присутствие и скрываясь за фасадом официальных государственных учреждений. При этом следует отметить, что теневое предпринимательство — явление, существующее во всем мире. Немалые возможности для подпольной коммерческой деятельности в СССР давали комиссионные магазины, которые не могли не иметь деловых отношений с поставщиками товара, которыми являлись либо частные посредники, либо кустари-надомники. Идя на большой риск, администрации таких магазинов вместе с поставщиками и посредниками превращали их в торгово-посредническую конторы для удовлетворения интересов частных лиц. Формой прикрытия частного делового интереса выступали различные общественные организации, которым государство предоставляло право на коммерческую деятельность в ограниченных законом пределах. Функционирующие при этих организациях торговые точки, столовые, базы отдыха, небольшие предприятия становились удобной «крышей» для подпольных предпринимателей. Сделка обычно оформлялась как арендный договор, а частный предприниматель выступал в качестве поставщика и продавца товара. Дело он вел на собственные средства и на свой страх и риск, а организация обеспечивала его необходимыми документами на покупку или продажу товаров и сырья. Примерно по такой же схеме работали предприниматели под прикрытием кооперативных организаций и сельхозартелей. Центральной фигурой в подпольном предпринимательстве сталинской эпохи продолжал оставаться кустарь-одиночка.

Расцвет нелегального предпринимательства приходится на 1950-1970-е гг., где оно приобрело черты настоящей «теневой экономики». Периодически по стране прокатывалась кампании по борьбе с расхитителями социалистической собственности, под которыми подразумевались коррупционеры и дельцы «теневой экономики». Однако слабое реагирование официальной экономики на конъюнктуру потребительского спроса и крайняя неповоротливость в работе государственных снабженческо-сбытовых организаций порождали дефицит, и в эту нишу потоком устремлялись деловые люди, которые, нередко втридорога, помогали населению удовлетворять потребности в товарах и услугах.

Характерной чертой «теневой экономики» стала ее высокая приспособляемость к существующей экономической системе. В конце 1970-х гг. для предпринимателей–теневиков открылись новые возможности, когда власть под давлением проблемы дефицита законодательно закрепила право на индивидуальную трудовую деятельность в сфере кустарного производства и надомных промыслов, что способствовало легализации многих видов теневого предпринимательства под видом индивидуальной трудовой деятельности. Ее роль проявлялась не только в том, что нелегальный бизнес раскрывал пороки социалистической системы хозяйствования, а главным образом, в том, что неистребимость предпринимательского начала, заложенного в человеческой природе, показывала призрачность коммунистического идеала. Однако навыки и приемы, полученные в сфере «теневой экономики», прежде всего, спекулятивно-потребительский характер предпринимательской деятельности, были затем перенесены в период создания рыночных отношений на постсоветском пространстве, породив дополнительные трудности и проблемы на этапе рыночной трансформации страны.

**Вопрос 2. Развитие частного индивидуального и кооперативного предпринимательства в СССР в годы «перестройки» и в период либеральных рыночных реформ в России.**

В годы перестройки предпринимательство последовательно прошло три этапа развития. 1. 1985–1987 гг. – «экспериментальный», когда деловые люди только приобщались к новым формам хозяйственной деятельности и впервые пробовали реализовывать свои коммерческие таланты. Кузницей кадров для нового поколения российских предпринимателей стали центры научно-технического творчества молодежи при ЦК ВЛКСМ, откуда вышли самые известные впоследствии банкиры и промышленники. Центры НТТМ стали одним из первых каналов превращения безналичных государственных ресурсов в наличные средства и перекачки их в частные руки.

2. 1987–1988 гг. – кооперативный. Были приняты законы, раскрепостившие деловую инициативу в стране (об индивидуальной трудовой деятельности, о кооперации, об аренде и др.). Однако уже тогда обозначились первые проблемы, когда новое предпринимательство, используя выгодную для себя ситуацию (необъятный внутренний рынок страны и дефицит товаров народного потребления) приняло явно спекулятивный и разорительный для экономики страны характер.

3. 1989–1991 гг. – окончательная легализация. Это было наиболее драматичное время становления предпринимательских отношений в реформируемой социалистической экономике. Процессы в бурно расширявшемся частном кооперативном секторе приняли неподконтрольный для властей характер. Расширялась сфера частного хозяйства и вплотную ставился вопрос о смене модели социально-экономического развития.

Однако предприниматели не обладали еще достаточным экономическим и творческим потенциалом, прочными позициями в народном хозяйстве и достаточным влиянием в обществе, чтобы стать инициаторами в деле полного утверждения основ рыночной экономики. В России частная собственность и частная предпринимательская деятельность были восстановлены в правах в результате принятия 25 декабря 1990 г. Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и 24 октября 1990 г. Закона «О собственности в РСФСР». Важным шагом правительства Российской Федерации на пути рыночных преобразований стало освобождение цен. Отчасти эту задачу удалось решить. Однако в результате предприниматели занялись не созданием новых производств, а устремились в торгово-посредническую сферу. Чаще всего занятые в этой сфере люди начинали с «челночного» бизнеса, а затем открывали на вырученную прибыль торговые палатки или даже элитные магазины. Благодаря либерализации законодательства масса людей впервые получила возможность для свободной экономической деятельности, а многие были просто вынуждены ею заниматься, так как развал государственных предприятий и организаций не оставлял им другого выбора. Инженеры и учителя превращались в «новых русских» торговцев.

Вторым шагом на пути перехода российской экономики к рынку стала приватизация государственных предприятий. Поскольку даже у состоятельных людей, наживших капиталы в благоприятные для этого годы перестройки, не было достаточных средств, чтобы скупать крупные промышленные предприятия и торговые заведения, инициаторы рыночных реформ избрали вариант ваучерной приватизации (ваучер приравнивался к 10 тыс. советских рублей). Как и предрекали некоторые экономисты, значительное число ваучеров быстро сменили своих владельцев. Они почти за бесценок достались перекупщикам, которые стали владельцами акций наиболее рентабельных предприятий в сырьевых и энергетических отраслях. Ваучерная приватизация положила начало формированию крупных предпринимателей в финансовой и промышленной сфере, которых в СМИ назвали «олигархами». Они побеждали на залоговых аукционах не столько благодаря своим капиталам, сколько влиянию в высших эшелонах власти.

В России сложились три типа предпринимательской деятельности: монополистическая, стихийный мелкий бизнес и цивилизованное предпринимательство. Монополистический тип возник на основе номенклатурной приватизации в процессе скорого обогащения прежних хозяйственных руководителей. Но эксплуатация народа новой привилегированной кастой породила противодействие в виде «дикого бизнеса», когда масса людей ради выживания занялась мелким предпринимательством в сфере неофициальной экономики, что лишало реальный сектор всяких стимулов к развитию. В невыгодном положении остались лишь цивилизованные предприниматели, чьи помыслы были направлены на возрождение страны и удовлетворение возросшего потребительского спроса ее населения. Однако сильный налоговый пресс и бандитский рэкет («лихие 90-е») заставляли их действовать по правилам криминального бизнеса. Так вместе с созданием основ рыночной экономики в России сложились извращенные формы и принципы предпринимательской деятельности, негативно влияющие на дальнейшие перспективы развития страны.

Серьезный урон «олигархам» нанес кризис лета 1998 г. Новое руководство страны во главе с В. Путиным показало, что оно в состоянии ограничить аппетиты крупного бизнеса и заставить его считаться с государственными интересами. Малое предпринимательство переживало заметный спад, который был вызван также исчерпанием психологических ожиданий якобы беспредельных финансовых возможностей коммерческой деятельности. Не меньшее значение имел процесс централизации капиталов, выразившийся в поглощении наиболее рентабельных мелких предприятий крупными фирмами. Но многие малые предприятия устремились в производственную сферу, составляя серьезную конкуренцию промышленным гигантам, оставшимся с советских времен. Наиболее оптимальной хозяйственной структурой в современных условиях является такая, когда вокруг промышленного гиганта с современной организацией производства группируется множество мелких и средних предприятий. Такая интеграция представляет один из путей решения проблем мелкого предпринимательства, а также повышения производственных возможностей и социальной направленности в деятельности крупного бизнеса.

**Вопрос 3. Развитие предпринимательской деятельности в Республике Беларусь в 1990-х гг. – начале XXI в.**

В развитии частного предпринимательства в Беларуси со второй половины 1980-х гг. также можно выделить три этапа:

1. 1988–1991 гг. – кооперативное предпринимательство, при котором основными источниками предпринимательских доходов была разница между государственными и свободными ценами. Процессы были аналогичны тем, которые проходили во всем СССР в годы перестройки (см. вопрос 2).
2. 1992–1996 гг. – предпринимательство в условиях свободного ценообразования, когда наблюдался предпринимательский бум.
3. С 1996 г. по настоящее время – предпринимательство в условиях системного государственного регулирования.

Большое значение имело принятие 28 мая 1991 г. Закона «О предпринимательстве в Республике Беларусь». Он определил правовые и экономические основы предпринимательства, общие положения организации предпринимательской деятельности, регламентировал права, обязанности и ответственность субъектов предпринимательства, установил меры государственной защиты, поддержки и регулирования предпринимательства в Республике Беларусь.

К 1996 г. в Республике Беларусь насчитывалось более 20 тыс. субъектов малого предпринимательства, общая численность работающих в них составляла 220700 человек. Основными формами осуществления предпринимательской деятельности в республике явились: акционерные и частные предприятия, общества с ограниченной ответственностью, основанные на национальном капитале; совместные предприятия с иностранным участием и их дочерние фирмы, иностранные предприятия; бывшие государственные предприятия, выкупленные или преданные их коллективам в совместное владение; государственные арендные предприятия; частные предприятия без образования юридического лица.

16 октября 1996 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь», который определил критерии отнесения предприятий к категории малого предпринимательства и приоритетные направления, формы и методы государственной поддержки, регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Основным критерием, с которым связано предоставление определенных налоговых льгот, выступала среднесписочная численность работников, дифференцированная по отраслям народного хозяйства (в промышленности и на транспорте – до 100 чел., в сельском хозяйстве – до 60, в строительстве и оптовой торговле – до 50 чел. и т.д.). С 1996 г., с утверждением курса на корректировку рыночных реформ, прирост темпов численности субъектов малого предпринимательства в Беларуси существенно снизился. Число негосударственных предприятий уменьшилось с 213 тыс. в 1995 г. до 71,7 тыс. в 1999 г. По состоянию на начало 2020 г. объем промышленного производства в сфере микро- и малого предпринимательства составил 11% ВВП страны (в 2010 г. — 8,9%); по инвестициям в основной капитал — 27,7% (в 2010 г. — 27%); в розничном товарообороте — 24,2% (в 2010 г. — 28,6%). Таким образом, малый бизнес не стал альтернативным сектором экономики.

В сельском хозяйстве предпринимательство в основном представлено фермерскими хозяйствами. В 1995 г. их было свыше 3000, а на начало  
2020 г. — 3265. В расчете на одно фермерское хозяйство страны в 2002 г. приходилось в среднем 20,6 га земли, в том числе – 14,3 га пашни. 23% хозяйств имели менее 5 га земли и только 7 фермерских хозяйств – 50 и более гектаров. В связи с малыми размерами землевладения низок удельный вес производимой фермерскими хозяйствами сельскохозяйственной продукции. Доля фермерских хозяйств в общем объеме производства сельхозпродукции за последнее десятилетие выросла незначительно. Так, в 2019 г. она составила 2,7% (в 2010 — 1%); в производстве продукции растениеводства увеличилась с 1,6% до 5,4%; животноводства — с 0,3% до 0,4%.

Условия ведения индивидуальной предпринимательской деятельности также менялись. С 2008 г. был введен запрет на привлечение для осуществления своей деятельности физических лиц. С этого времени работать на индивидуальных предпринимателей могут только члены семьи и близкие родственники в количестве не более трех человек. С 1 февраля 2009 г. в соответствии с декретом Президента Республики Беларусь №1 от 16 января 2009 г. была введена процедура регистрации предпринимателей по заявительному принципу. 17 октября 2018 г. было принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь, которое утвердило стратегию развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 г. В нем отмечалось, что в республике наблюдается низкий удельный вес предпринимательства в общем объеме промышленного производства (немногим более 10%). Указывалось, что главной причиной является недостаток средств бизнеса для создания промышленной сферы. В Стратегии развития малого и среднего предпринимательства определены главные задачи: улучшение деловой среды; создание благоприятных условий для ведения бизнеса; увеличение до 40% доли малого и среднего предпринимательства в валовой добавленной стоимости страны; минимизация вмешательства должностных лиц в работу субъектов хозяйствования и усиление механизма саморегулирования бизнеса.

В Государственной Программе «Малое и среднее предпринимательство на 2021—2025 гг.», утвержденный Советом Министров РБ 29 января 2021 г., отмечалось, что количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за 2016—2019 гг. выросло более, чем на 19,5 тыс. единиц и составило 367,8 тыс., численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства составила 1391 тыс. человек. Но был отмечен ряд негативных проявлений в ведении бизнеса на современном этапе. Указывалось на нарушение принципов равенства субъектов хозяйствования всех форм собственности, большое количество оснований для привлечения к уголовной и административной ответственности, недостаточная прозрачность судебной практики, вмешательство должностных лиц в экономическую деятельность. К факторам замедленного развития предпринимательства в Республике Беларусь также относятся: отсутствие стартового капитала, высокие налоги, в целом неблагоприятный климат для бизнеса, недостаточная правовая защита предпринимательства, некомпетентность чиновников, высокая стоимость аренды помещений и т.д.

1. Под промышленным переворотом понимают совокупность технических, экономических и социальных сдвигов, означавших переход от мануфактурной стадии капитализма к фабричной системе капиталистического производства и формированию индустриального общества. Первой страной, в которой произошел промышленный переворот, стала Англия. [↑](#footnote-ref-1)
2. Термин фабрика чаще применим к легкой и добывающей отраслям промышленности, к иным – термин завод. [↑](#footnote-ref-2)
3. Вторая технологическая революция последней трети XIX – начала ХХ в. – это трансформация в мировой промышленности, началом которой принято считать внедрение [бессемеровского способа выплавки стали](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81) в 1860-х гг., завершением – распространение [поточного производства](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) и [поточных линий](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%8F).  [↑](#footnote-ref-3)