

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ КОНЦЕПЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. На основе анализа научной литературы представлено понимание сущности предпринимательства как способа, удовлетворяющего потребность рыночных субъектов.

Ключевые слова: предпринимательство, производство, фактор, классификация, нововведение, ресурс, потребность.

I. Введение. Впервые термин «предприниматель» (entrepreneur) был введен в экономическую теорию торговым банкиром и экономистом шотландского происхождения Р. Кантильоном в XVIII веке. Кантильон обнаружил, что расхождения между рыночным спросом и предложением создают возможности покупать дешево и продавать дорого, и именно этот тип арбитражных сделок приводит конкурентные рынки в состояние равновесия. Он назвал людей, использующих эти нереализованные возможности извлечения прибыли, «предпринимателями», т.е. индивидами, желающими купить «чужие товары по известной цене и продать по цене более высокой, но пока неизвестной»[1]. Более того, он отмечал, что действия такого рода не обязательно требуют производственной деятельности и не поглощают личные средства предпринимателя, хотя часто это необходимо. Следовательно, Кантильон различал функции предпринимателя и капиталиста-собственника в сфере производства.

II. Результаты. Основной чертой предпринимателя Р. Кантильон считал готовность к риску: «предприниматели пытаются использовать любую возможность в своем деле и выжимают из клиентов все, что

можно» [1]. Он определял предпринимателя как субъекта рыночных отношений и выделял «всех жителей государства» в два класса «предпринимателей и работающих по найму» (там же). Кантильон в своей работе проводит типологию предпринимателей и выделяет следующие их виды:

- 1) оптовый продавец шерсти и зерна;
- 2) купец, покупающий сельскую продукцию;
- 3) пекарь, мясник и разного рода производители, покупающие сельскую продукцию и материалы, чтобы переработать их и перепродать;
- 4) торговец мануфактурными товарами;
- 5) лавочники и разного рода розничные торговцы.

Кроме того, всех предпринимателей Кантильон делит на предпринимателей, которые могут начать свое дело, вкладывая капитал, и предпринимателей, не нуждающихся в капитале для своей деятельности, т.е. предприниматели своего собственного труда.

Таким образом, согласно Р. Кантильону, предпринимателем считается любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, и готовностью к потерям.

Физиократическая теория получила развитие в работах французского экономиста А. Тюрго (1721-1781). В отличие от предшественников он впервые создал более совершенную модель классовой структуры общества, разделив производительный и бесплодный классы на два раздела. Производительный класс распадался на «предпринимателей, или капиталистов, дающих авансы, и на простых рабочих, получающих заработную плату». Бесплодный класс состоял из предпринимателей-мануфактуристов, хозяев-фабрикантов и простых ремесленников [4]. Тюрго А. обратил внимание на то, что реализация предпринимательской функции требует не только капиталовложений, но и определенных управленческих способностей.

На необходимость умения соединять и комбинировать факторы производства для успешности предпринимательской деятельности впервые указал Жан-Батист Сэй (1767-1832). В «Трактате по политической экономии» он охарактеризовал предпринимателя как «лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт» [6]. По мнению ученого, прибыль предпринимателя состоит из двух частей «из прибыли от собственно промышленности и из прибыли с капитала» и является вознаграждением за его «промышленные способности, его таланты, деятельность, дух порядка и руководства». Для выполнения предпринимательской функции необходимы: здравый ум, постоянство, знание людей и понимание окружающих обстоятельств. Умение объединить и привести в действие три фактора производства (природу, труд и капитал), верно оценить важность продукта, потребность, которую он должен будет удовлетворить и т.д., то есть «обладать талантом управления». Если предприниматель обладает всеми этими качествами, то его предприятие

будет иметь успех. Таким образом, Сэй в своей работе попытался отразить активную роль предпринимателей в создании продукта, талант английских предпринимателей как фактор экономического успеха промышленности Англии, риск, и цель - извлечение прибыли и рыночное пространство как социально-экономическая среда.

Представители немецкой классической школы XVIII в. И. Тюнен и Г. Мангольдт развили идею о несении бремени риска как основной функции предпринимателя. Тюнен во 2-ом томе «Изолированного продукта» (1850) определил прибыль предпринимателя как доход, остающийся после уплаты «процента на инвестированный капитал, платы за управление и страховой премии по исчислимым рискам потерь» [1]. Автор отмечает, что вознаграждение предпринимателя является доходом за принятие на себя рисков, который из-за неопределенности не покрывает ни одна страховая компания. Тюнен рассматривал предпринимательство, с одной стороны, как один из источников дохода, с другой стороны, как результат от использования инноваций в производстве. Он называл предпринимателя «изобретателем и исследователем в своей области». (там же) Бесспорной заслугой И. Тюнена следует считать стремление вскрыть специфику предпринимательской деятельности и обнаружить адекватную ей форму дохода.

На рубеже XIX-XX веков в работах экономистов после длительного безразличия к фигуре предпринимателя начинается осознание значения и роли предпринимательства. В 1890 году в Англии вышла книга А. Маршалла «Принципы экономической науки», в которой исследовались предпринимательские способности в условиях экономического равновесия. Автор отмечает, что если предприниматель не проявит «деловых способностей...в том виде производства, где он начал свою деятельность, он возможно потеряет весь ранее накопленный капитал» (Longenecker Justin. Small business management: an entrepreneurial - Cincinnati, 1994. 330 p., p.19).

В случае если способности предпринимателя будут выше среднего уровня способностей, то он сможет получить хорошие результаты, не достигаемые основной массой его соперников. В результате дополнительные способности предпринимателя в области организации позволят ему увеличить свой капитал, «он приобретет широкие связи и знакомства в деловых кругах, расширится возможность для смелых и прибыльных начинаний». Маршалл рассматривал доходы успешного предпринимателя как сумму доходов «во-первых, от его способностей, во-вторых, от его производственного предприятия и другого материального капитала, в-третьих, от репутации его фирмы и клиентуры, или коммерческой организации и связей». Он подчеркивал активную роль предпринимателя во внедрении машин и новых технологических процессов «для применения в собственном производстве». При этом Маршалл обращал внимание на то, что «всякое нововведение представляет собой эксперимент» и предприниматель

должен «учесть необходимость тщательной проверки нововведения в испытаниях, значительный риск и затраты» [3].

Другой методологический подход к выяснению экономической сущности предпринимательской деятельности предложил австрийский экономист Й. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития» (1911 г.). В своих работах он рассматривал предпринимателя в качестве центральной фигуры в развитии капиталистической экономики. Определяющей чертой предпринимателя Шумпетер считал его способность к новаторству. Именно предприниматель является источником всех динамических изменений в экономике. По гипотезе Шумпетера двигателем экономического развития, который он мыслил как циклический процесс рождающихся внутри экономики структурных изменений, является инновационная деятельность предпринимателя [9].

В 1937 г. была опубликована небольшая статья американца Рональда Коуза «Природа фирмы», которой суждено было сыграть важную роль в разработке теории фирм. Автор существенно изменил господствующие представления о ней, назвав фирмой «организацию, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт» и провел четкую границу между рынком и фирмой, определив при этом в создании рынков ведущую роль предпринимателей «создание рынков есть дело предпринимателей, и оно имеет долгую историю». Р. Коуз признавал координирующую функцию предпринимателя и соглашался с тем, что «предприниматель поглощен разделением труда внутри каждой фирмы», «он планирует и организует все сознательно». Он подчеркивал важность правовых отношений между предпринимателем и фактором производства, указывая на то, что «существо контракта в том, что им устанавливаются пределы власти предпринимателя». Коуз обозначил предпринимателя как «лицо или группу лиц, которые в конкурентной системе направляют производство, выполняя тем самым роль механизма цен» [2].

Начиная со второй половины XX века, современная австрийская школа, ведущая свое начало от Людвиг фон Мизеса и Фридриха Хайека, делает попытки интегрированного рассмотрения предпринимательства как полифункциональной деятельности во взаимосвязи с ее макросредой.

Вместе с тем, теория предпринимательства новой австрийской школы, сводит его к процессу перехода от одного равновесного состояния «арбитражных сделок» к другому и тем самым устраняет большинство коренных вопросов, которые традиционно ставились по поводу предпринимательства. Популярный стереотип предпринимателя как акулы бизнеса может сузить взгляд на предпринимательство. Вместе с тем, представления австрийской школы о предпринимателе как об индивиде, приобретающем дешево и продающем дорого, чрезмерно общие [1].

Обобщая рассмотренные зарубежные наиболее представительные трактовки теории предпринимательства, следует отметить, что есть все

основания для формулирования понимания сущностных характеристик предпринимателя. На наш взгляд, необходимо выделить базовые и производные (вторичные) свойства предпринимателя.

К базовым характеристикам предпринимательства необходимо отнести наличие организационно-хозяйственной составляющей экономической свободы. Новаторская или инновационная составляющая предпринимательства должна заключаться в новом комбинировании факторов производства, то есть создание или изменение организационных структур с целью открытия или роста производства товаров или услуг. Такое изменение может принимать различные формы: создание нового предприятия или его реорганизация; использование новой технологии или ее модификация; открытие новых рынков сбыта и источников сырья или ликвидация существующих связей и т.д.

Производными характеристиками предпринимательства следует считать: риск или работу в условиях неопределенности, принятие решений, владение ресурсами, лидерские качества и др. Они являются следствием действия базовых характеристик предпринимательства.

Проведенный анализ сущности предпринимательства в историко-эволюционном аспекте позволяет провести классификацию теорий предпринимательства с позиций базовых и производных характеристик следующим образом (табл. 1).

Таблица 1. Классификация теорий предпринимательства с позиций сущностных характеристик

Базовые	Производные
Предпринимательский труд как основной фактор производства Ж.Б. Сэй (1810 г.)	Принятие риска, работа в условиях неопределенности: Р. Кантильон (1725 г.) И. Тюнен (1850 г.) Ф. Найт (1921 г.)
Предприниматель как социально-экономический новатор, предпринимательская деятельность заключается в новой организации производства, в поиске новых рынков сбыта, в использовании новой технологии и т.д.: Дж. Шумпетер (1911 г.)	Принятие решений или управленческая деятельность: А. Тюрго (1745 г.) Ф. Найт (1921 г.)
Правовые аспекты предпринимательской деятельности, наличие прав, гарантирующих экономическую свободу: Р. Коуз (1937 г.)	Деловые качества предпринимателя, реализация им функций планирования и организации выполнения планов: А. Маршалл (1890 г.)
Австрийская теория уравнивающей функции предпринимателя: И. Кирцнер (1973 г.)	

Примечание: авторская трактовка на основе обобщения трудов зарубежных исследователей.

Таким образом, первый этап в развитии теории предпринимательства связан со становлением экономической теории равновесия и ее линейной познавательной парадигмы, и охватывает экономические мысли по предпринимательству, связанные с работами зарубежных ученых-экономистов. Его основные особенности заключаются в выявлении существенных характеристик теории предпринимательства, выраженные в таких направлениях, как: 1) рассмотрение предпринимательства через призму риска, который нельзя спрогнозировать или вычислить; 2) выделение основной функции предпринимательства, заключающейся в осуществлении рациональной комбинации факторов производства с целью получения предпринимательского дохода; 3) определение предпринимательства в качестве источника осуществления новых комбинаций в процессе воспроизводства; 4) разделение предметно-материального и организационно-творческого начал в предпринимательской деятельности и организаций. Краткий обзор истории экономической мысли в разработке основных направлений теории предпринимательства позволяет сделать вывод о формировании основ теоретического задела, позволяющего раскрыть экономическую сущность и содержание предпринимательства.

Теория является научным обобщением передовой практики и выражает объективные тенденции и закономерности развития экономических процессов. Второй этап в развитии теории предпринимательства следует связывать с работами современных зарубежных авторов, в которых определены многие параметры предпринимателя. В них основной акцент сделан на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя. Его современная функция заключается в способности особым способом соединить, организовать факторы производства.

Алан Хоскинг в своей работе «Курс предпринимательства» (1993 г.) проводит параллель между понятиями предпринимательство и бизнес. Он рассматривает предпринимательство как вид экономической деятельности и дает следующее определение «это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций» [8]. Центральное место Хоскинг отводит предпринимательским функциям, под которыми он понимает «осуществление деятельности по производству и обменным операциям между предпринимателем и другими элементами хозяйственной среды» [8, с. 24]. К основным функциям предпринимательской деятельности относятся: ведение финансов и учета, кадровая, материально-техническое обеспечение,

производственная и маркетинг. Достоинством данной работы является рассмотрение механизмов предпринимательства, анализ предпринимательской среды, изучение и решение проблем в рамках отношений «правительство-общество-предпринимательство». Отличительной особенностью подхода А. Хоскинга в развитии теории предпринимательства заключается в рассмотрении предпринимательской деятельности как способ удовлетворения потребностей. Предпринимательский менеджмент по Хоскингу строится на маркетинге, определяющим задачи, функции и роль предпринимательства в условиях рынка.

Николас К. Сирополис подразумевает под предпринимателем «сильный дух, энтузиазм, идеи» [5]. В работе он полемизирует и проводит различие между понятиями «предприниматель», «предпринимательство» и «менеджер». Предприниматель - это лицо, которое создает новое предприятие, а предпринимательство представляет собой «способность к нововведениям, инвестициям и расширению в отношении новых рынков, товаров и методов» [5, с. 53]. Предпринимательство не то же самое, что управление. Первая задача предпринимателя заключается в целенаправленном внесении перемен. Из сказанного следует, что ключевым моментом теории предпринимательства, по мнению автора, является инновационное поведение, как непрерывный процесс управления инновационными изменениями.

III. Вывод. Таким образом, исходя из анализа современных научных взглядов зарубежных экономистов по вопросам теории предпринимательства, можно выделить следующие основные положения:

1. Для понимания сущности предпринимательства необходимо рассматривать его в качестве способа, удовлетворяющего потребности рыночных субъектов. Поскольку в процессе организации и управления современного производства наибольший эффект достижим через удовлетворение человеческих потребностей.

2. Анализ обширного набора личностных качеств предпринимателя, может быть полезен при поиске ответов на вопрос: какими качествами должен обладать предприниматель, чтобы добиться успеха, чтобы стать движущей, преобразующей силой, особым специфическим ресурсом процесса производства.

Таким образом, экономическая природа предпринимательства характеризуется через его признаки: инициативу, коммерческий риск и ответственность, комбинирование факторов производства, новаторство, добровольный характер действий, коммуникабельность и т.д. Все эти черты, присущие предпринимательству позволяют дать авторскую трактовку: предпринимательство - это тип хозяйственного поведения физического или юридического лица, ориентация усилий на положительную максимизацию результатов его труда.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: 1994.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело. - 1993.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. - Т. III. - М.: Прогресс - 1993.
4. Продиус И.П. и др. Организация предпринимательской деятельности. - Одесса: Наука и техника. - 2004.
5. Сирополис Н.К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей. - М.: Дело. - 1997.
6. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. - М. - 1986.
7. Тюрго А. Избранные экономические произведения. - М.-1961.
8. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие. - М.: Международные отношения. - 1993.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М. - 1982.