

Министерство образования и науки Российской
Федерации
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ
(ТУСУР)

Л.В. Земцова

ИСТОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Учебное пособие
для студентов магистерской программы
направления 38.04.01 Экономика Профиль
«Экономика предпринимательства»

Томск 2015

Рецензенты:

Дерябина Е.В., д-р экон. наук, профессор кафедры комплексной информационной безопасности электронно-вычислительных систем Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники

Полякова О. П., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики строительства Томского государственного архитектурно-строительного университета

Земцова Л. В.

История и методология предпринимательства: конспект лекций. Учебное пособие / Л. В. Земцова —Томск, 2015. - 128 с.

В учебном пособии раскрыты методологические основы предпринимательства; анализируются вопросы становления и развития теории предпринимательства, а также современные западные и отечественные учения о предпринимательстве; рассмотрена история развития российского и зарубежного предпринимательства; дается характеристика уровня исследованности проблем в теории предпринимательства и показаны перспективы развития этой теории. Приведены контрольные вопросы и задания для самопроверки по ключевым положениям курса.

Для студентов магистерской программы направления 38.04.01 Экономика Профиль «Экономика предпринимательства».

Оглавление

Введение	4
Тема 1 Методологические основы предпринимательства	5
1.1 Сущность методологии предпринимательской деятельности.....	5
1.2 Три волны в развитии процесса научного осмысления практики предпринимательства	12
1.3 Экономическая функция предпринимательства	14
1.4 Сущность предпринимательской деятельности.....	16
Вопросы и задания для самопроверки	22
Литература	22
Тема 2 Зарождение и развитие теории предпринимательства	23
2.1 Предпринимательство во взглядах мыслителей античного мира и эпохи средневековья	23
2.2 Предпринимательство в учении меркантилистов.....	29
2.3 Классическая школа о предпринимательстве	34
2.4 Вклад Й. Шумпетера в теорию предпринимательства.....	36
2.5 Теория предпринимательства В. Зомбарта и М. Вебера.....	39
2.6 Теория предпринимательства Дж. М. Кейнса.....	43
Вопросы и задания для самопроверки	46
Литература	47
Тема 3 Современные учения о предпринимательстве	48
3.1 Вклад западных экономистов в теорию предпринимательства	48
3.2 Вклад российских экономистов в теорию предпринимательства.....	54
3.3 Эволюция теории предпринимательства в рыночной экономике.....	58
Вопросы и задания для самопроверки	60
Литература	61
Тема 4 История предпринимательства зарубежных стран	62
4.1 Предпринимательство в Древнем мире и Средние века	62
4.2 Опыт развития западного предпринимательства.....	70
4.3 Известные зарубежные предприниматели	80
Вопросы и задания для самопроверки	86
Литература	87
Тема 5 Формирование и развитие отечественного предпринимательства	88
5.1 Отечественное предпринимательство в условиях традиционализма	88
5.2 Развитие промышленного предпринимательства в России	91
5.3 Предпринимательство в современной России	97
5.4 Известные российские предприниматели	102
Вопросы и задания для самопроверки	107
Литература	107
Тема 6 Перспективы развития теории предпринимательства	108
6.1 Роль знаний в предпринимательстве	108
6.2 Экологическое предпринимательство: состояние и перспективы развития.....	117
6.3 Венчурное предпринимательство и его роль в экономике	119
6.4 Социальное предпринимательство.....	125
Вопросы и задания для самопроверки	128
Литература	128

Введение

Становление рыночных отношений в России связано с возрождением предпринимательства. Развитие предпринимательской деятельности в России зависит от проводимых преобразований, сложившихся социально-экономических отношений, формирования нового социального слоя – предпринимателей, грамотных и образованных людей, вооруженных новейшими теоретическими знаниями и научными методами в области экономического и социального управления предприятием.

Возрождение отечественного предпринимательства для российского общества имеет огромное значение, так как в современных условиях предпринимательство способствует изменению отраслевой структуры экономики; переориентации экономических отношений и формированию рынка; созданию новых рабочих мест; расширению потребительского рынка; повышению экспортного потенциала страны; лучшему использованию местных сырьевых ресурсов; повышению культурно-технического уровня, созданию условий для активности и ответственности работников; формированию новых ценностей и идеалов; развитию благотворительной деятельности в России; созданию среднего класса; снижению социальной напряженности в обществе.

Предпринимательство занимает свое особое место в экономических отношениях, внедряя в них нестандартные и инновационные подходы. Наряду с этим оно способствует формированию и укреплению среднего класса, а также ряда позитивных черт и ценностных ориентаций личности, особенно молодого поколения. В этой связи следует отметить, что предпринимательство выполняет не только экономические функции, оно теснейшим образом связано со всеми сферами жизнедеятельности общества.

Хотя предпринимательство признается одним из главных стратегических ресурсов и внутренним источником развития национальной экономики, но проблемы методологии предпринимательской деятельности разработаны на сегодняшний день в недостаточной степени.

Учебное пособие включает 6 тем, в которых раскрыты методологические основы предпринимательства; анализируются вопросы становления и развития теории предпринимательства, а также современные западные и отечественные учения о предпринимательстве; рассмотрена история развития российского и зарубежного предпринимательства; дается характеристика уровня исследованности проблем в теории предпринимательства и показаны перспективы развития этой теории.

В конце каждой темы приведены вопросы и задания для самоконтроля, а также библиографический список.

Учебное пособие предназначено для студентов магистерской программы направления 38.04.01 Экономика Профиль «Экономика предпринимательства».

Тема 1 Методологические основы предпринимательства

1.1 Сущность методологии предпринимательской деятельности

Предпосылками эффективного осуществления любой продуктивной деятельности, в том числе предпринимательской, являются выявление и учет ее методологических основ. Методологию принято определять как учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности. Учеными разных направлений широко обсуждаются и успешно решаются методологические проблемы науки. Однако понятие методологии, по мнению А.М. Новикова и Д.А. Новикова, не должно ограничиваться научной деятельностью. Методология как совокупность базисных установок распространяется на все виды продуктивной человеческой деятельности: практическую, учебную, художественную и игровую.

Предпринимательство признается одним из главных стратегических ресурсов и внутренним источником развития национальной экономики. Однако проблемы методологии предпринимательской деятельности разработаны в недостаточной степени, так как необходимые условия для этого пока еще не созданы. Во-первых, предпринимательская деятельность остается не до конца познанной. В научной среде отсутствует согласие в определении содержания и сущности предпринимательства; до сих пор не разработана теория предпринимательства, хотя необходимость такой теории признается всеми исследователями этого вопроса. Во-вторых, не определено содержание системы обучения предпринимательскому делу. В-третьих, не установлены направления рационализации предпринимательской деятельности. Возникшее противоречие можно разрешить одним возможным способом: одновременно завершать формирование указанных условий и разрабатывать методологию предпринимательской деятельности, учитывая продолжающееся приращение научных знаний и накопление практического опыта в этой сфере.

Согласованное осуществление этих процессов с целью кардинального повышения предпринимательской активности и привлечения капитала в экономику особенно важно в период перехода к инновационному типу экономического развития. В условиях современной России такой переход необходим, но имеет ряд особенностей. Он требует модернизации традиционных секторов национальной экономики и опережающего развития отраслей высоких переделов, превращения инноваций в ведущий фактор экономического роста, формирования новой экономики (экономики знаний и новых технологий). Он предполагает реализацию взаимоувязанных преобразований по ряду направлений, таких как развитие человеческого потенциала, создание высококонкурентной институциональной среды, структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития, закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ страны в традиционных сферах, укрепление внешнеэкономических позиций, переход к новой модели пространственного развития. Без полного включения предпринимательского

ресурса переход российской экономики к инновационному типу развития вряд ли возможен.

Разработку методологии предпринимательской деятельности необходимо предварить уточнением ключевых понятий. Одно из них - это предпринимательская деятельность. С учетом сложившихся подходов к предпринимательству и современных представлений о человеческой деятельности предпринимательской следует считать практическую продуктивную (в отдельных случаях и репродуктивную) экономическую деятельность, ведущуюся самостоятельно, на свой риск, направленную на получение объективно новых или субъективно новых результатов (инноваций) с целью достижения личной выгоды и общественной пользы. Соответственно, другое ключевое понятие - методология предпринимательской деятельности - может быть определено как учение о структуре, организации, методах и средствах такой экономической активности людей.

Выявление методологических основ предпринимательской, как и любой другой деятельности, означает определение ее основных характеристик, принципов, ресурсов, условий, факторов, норм, логической, процессной и временной структуры. Основные (содержательные) характеристики предпринимательской деятельности включают, во-первых, признаки, присущие любой трудовой деятельности, во-вторых, черты или особенности собственно предпринимательской деятельности. В специальной литературе отмечается, что признаками, присущими любой трудовой деятельности, являются: уникальность и непредсказуемость, наличие свободы воли и в то же время предельных возможностей, определяемых наличными ресурсами; способность адаптироваться к изменяющимся условиям среды и реагировать на вызовы; способность к целеобразованию (в случае продуктивной деятельности), умение вырабатывать различные варианты целеобразования и целевыполнения; способность противостоять внешним и внутренним разрушительным тенденциям; способность к самоорганизации и саморазвитию.

Характерные черты собственно предпринимательской деятельности: самостоятельность в принятии решений; восприимчивость к новому, нацеленность на получение результатов; способность к творчеству, к материализации идей; склонность к риску, готовность принять его на себя; предпочтение быстрого развития и инноваций; активность; видение возможностей, скрытых от других.

В общей теории систем к принципам организации продуктивной деятельности принято относить принципы иерархии, целостности (интегративности, эмерджентности), коммуникативности (открытости), историчности, необходимого разнообразия. Очевидно, что и предпринимательская (преимущественно продуктивная) деятельность должна строиться на этих принципах.

В соответствии с принципом иерархии предпринимательская деятельность должна осуществляться на операционном (исполнительском), тактическом (деятельностном) и стратегическом (творческом) уровнях. Предприниматель должен быть подготовлен к самостоятельному выполнению соответствующих

функций или к закреплению этих функций за другими участниками.

Для реализации принципа целостности (интегративности, эмерджентности), характеризующего полноту выполнения предпринимателем своих функций, предприниматель должен располагать знаниями и умениями, позволяющими ориентироваться в новой ситуации, приобретать недостающие знания, ставить цель, определять способы и средства ее достижения, уметь вносить коррективы, добиваться поставленной цели. Профессиональная подготовка предпринимателя должна позволять ему одновременно осуществлять познавательную, преобразовательную (практическую и проектирующую), ценностно-ориентировочную, коммуникативную и эстетическую деятельность.

Принцип коммуникативности (открытости), характеризующий положение предпринимателя в пространстве, означает необходимость его вступления во взаимодействие с другими субъектами. Для этого необходимы знания и умения, позволяющие налаживать деловой и человеческий контакт, формировать партнерские и дружеские отношения с окружающими.

Принцип историчности, характеризующий осуществление предпринимательской деятельности во времени, требует знания (учета) предшествующего опыта человечества в выбранной и в других сферах деятельности, а также накопления личного опыта предпринимателя, его систематизации и применения.

Принцип необходимого разнообразия (адекватности), характеризующий состав предпринимательской деятельности, был обоснован У.Р. Эшби применительно к теории систем. Он заключается в следующем: при создании системы для решения какой-либо проблемы, обладающей определенным разнообразием (сложностью), необходимо у создаваемой системы обеспечить еще большее разнообразие. Соответственно, предприниматель должен ставить цели, для достижения которых достаточны уровень квалификации и накопленный опыт участников. Для решения любой проблемы он должен готовить несколько альтернативных вариантов. Компоненты предпринимательской деятельности должны быть взаимозаменяемыми, трансформируемыми, улучшаемыми.

Применение указанных принципов не должно быть разрозненным, случайным. Оно должно носить системный или хотя бы комплексный характер.

Предпринимательскую деятельность характеризуют ресурсы (запасы, возможности, источники средств, доходов). К ним относятся деньги, труд, оборудование, техническая оснастка, материалы, технология, информация, пространство, время. В случае целевого использования ресурсы становятся факторами (существенными обстоятельствами) предпринимательской деятельности, элементами предпринимательского капитала.

Условия предпринимательской деятельности (обстоятельства, от которых она зависит) определяются внешней и внутренней средой и классифицируются по группам: мотивационные, кадровые, материально-технические, научно-методические, финансовые, организационные, нормативно-правовые, информационные.

Деятельность предпринимателя регулируют применяемые в обществе

правовые и этические нормы, под которыми понимаются узаконенные установления, признанный обязательный порядок чего-либо, правила поведения, а также обычаи делового оборота. Атрибутами предпринимательской деятельности, как и любой другой целесообразной человеческой деятельности, являются саморегуляция и управление.

Саморегуляцией по определению является целесообразное функционирование живых систем. Индивидуальная предпринимательская деятельность, бесспорно, является целесообразным функционированием живой системы. Коллективное предпринимательство - это, в определенном смысле, тоже целесообразное функционирование «живой социально-экономической» системы. Саморегуляция в предпринимательских системах осуществляется субъектом в виде регулирования компонентов предпринимательской деятельности по замкнутому контуру. По такому контуру непрерывно изучаются, уточняются и корректируются принятая цель, модель значимых условий деятельности, программа собственных исполнительских действий, система критериев успешности деятельности, информация о реально полученных результатах, оценка соответствия полученных результатов принятым критериям, решение о необходимости и характере коррекций деятельности, осуществление необходимых изменений.

Предпринимательская деятельность всегда осуществляется в рамках определенного типа организационной культуры. Типами организационной культуры принято называть формы организации деятельности. Можно выделить четыре типа организационной культуры: традиционный, корпоративно-ремесленный, профессиональный (научный) и проектно-технологический. Типы организационной культуры не просто сменяют друг друга, но в различных сферах деятельности применительно к разным или к одному и тому же исполнителю существуют одновременно.

Предпринимательство зарождается при корпоративно-ремесленном типе организационной культуры. Становление и последующее развитие предпринимательства происходит в рамках профессионального (научного) типа организационной культуры. В настоящее время в результате сближения, а в некоторых случаях и симбиоза научной и предпринимательской деятельности на смену профессиональному типу, господствовавшему до середины XX в., приходит проектно-технологический тип организационной культуры. Проектно-технологический тип организационной культуры в наибольшей степени соответствует сущности предпринимательства, способствует наиболее полному раскрытию его потенциала. Центральными характеристиками этого типа организационной культуры становятся понятия «проект», «технология» и «рефлексия».

В традиционном понимании проект (от лат. - брошенный вперед) представляет собой совокупность документов (расчетов, чертежей и др.) для создания какого-либо сооружения или изделия. В научно-исследовательской деятельности под проектом понимают совокупность документации, необходимой для проведения исследования и включающей техническое задание, план, методику и средства исследования, описание ожидаемых затрат,

результатов и возможных направлений их использования. В теории систем проектом называется ограниченное во времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, классифицировать на материально-технические, информационные, математические, языковые и логические приемы, способы, орудия, приспособления, с помощью которых предприниматель (индивидуальный или коллективный) воздействует на предмет деятельности.

Методы предпринимательской деятельности - это способы достижения целей, решения конкретных задач; совокупности приемов или операций практического или теоретического освоения действительности. В предпринимательской деятельности применяются теоретические и эмпирические методы.

В зависимости от сферы деятельности принято выделять виды предпринимательства - производственное, торговое, посредническое, финансовое, консультативное.

По использованию технологий различают две модели деятельности предпринимателя: классическую (осуществляемую с целью максимизации прибыли и получения возможно большей отдачи от имеющихся ресурсов на базе сложившихся технологий) и инновационную (поиск более эффективных технологий переработки ресурсов и экономических методов ведения хозяйства в расчете на максимизацию прибыли в будущем). Классическая модель имеет две модификации - рутинно - прагматическую (использование трудно осваиваемых производственных ресурсов) и потребительскую (более полное, точное и адресное удовлетворение спроса потребителей). В инновационной модели предпринимательства также можно выделить две модификации: во-первых, деятельность по осуществлению технологических продуктовых и процессных инноваций, во-вторых, деятельность по применению организационно-управленческих инноваций.

Результатом предпринимательской деятельности (мерой достижения поставленной цели) является реализованный предпринимательский проект.

Во все компоненты логической структуры в той или иной степени включены элементы основных характеристик предпринимательской деятельности.

Более конкретным является процессный уровень рассмотрения предпринимательской деятельности. Под процессом понимается последовательная смена явлений, состояний в развитии чего-либо; совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата. На процессном уровне компонентами структуры выступают потребности, мотив, цель, задачи, технология (формы, методы и средства деятельности), действие, результат, объединяемые в систему содержательными характеристиками предпринимательской деятельности.

Потребности представляют собой нужду в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, социальной группы, общества в целом. Потребности являются внутренними побудителями активности, объективно связывают человека с внешней

средой. Предприниматель выявляет неудовлетворенные потребности индивидов, социальных групп, общества в целом, формирует новые потребности, обеспечивает их удовлетворение.

Мотивы, или опредмеченные потребности, в результате мотивации (анализа и оценки альтернативных вариантов, выбора и принятия решения) становятся побудителями деятельности индивидуального или коллективного предпринимателя.

Цель любой деятельности представляет собой предвосхищение в мышлении результата деятельности и путей его достижения с помощью определенных средств. Цель предпринимательского проекта - это обусловленный мотивами субъективный образ желаемого результата, достижимого за намеченный период времени. К процессу предпринимательской деятельности подходят и другие введенные в научный оборот определения цели: цель как вариант удовлетворения исходной потребности, выбранный из некоторого множества альтернатив, сформулированных на основе специального знания; цель как конкретное выражение потребности, установленное на основе имеющегося опыта и определяющее конкретное функционирование создаваемой системы; цель как совокупное представление о некоторой модели будущего результата, способного удовлетворить исходную потребность при имеющихся реальных возможностях, оцененных по результатам опыта.

Цель предпринимательской деятельности непосредственно зависит от потребности и является ее прямым следствием. Цель выбирается субъективно на основе конкретного знания предпринимателя; она конкретна, но при этом содержит элемент неопределенности; она является средством оценки будущего результата.

Выбранная цель конкретизируется в комплексе задач. Задачей в предпринимательском проекте является желаемый количественно определенный результат, достижимый за установленный срок.

Для решения каждой задачи определяются соответствующие технологии. На основе принятых технологий и с учетом состояния окружающей среды выбираются действия, изменяющие состояние объекта и приводящие к желаемому результату. Полученный результат (продукт, работа, услуга) как со стороны предпринимателя, так и со стороны других экономических субъектов подвергается оцениванию на соответствие цели по выбранным критериям.

Еще более конкретизируется содержание предпринимательской деятельности при ее разворачивании во времени. Во временной структуре предпринимательской деятельности выделяются фазы, состоящие из стадий, делящихся, в свою очередь, на этапы. На всех фазах, стадиях и этапах проявляются основные характеристики предпринимательской деятельности.

Цикл процесса предпринимательской деятельности составляют три фазы: фаза проектирования, технологическая и рефлексивная.

Фаза проектирования делится на четыре стадии: концептуальную, моделирования, конструирования и технологической подготовки. На концептуальной стадии этапами являются выявление противоречия, постановка

проблемы, определение проблематики, определение цели, выбор критериев. Стадия моделирования включает этапы: построения моделей, оптимизации, выбора (принятия решения). На стадии конструирования выделяются этапы: декомпозиции, агрегирования, исследования условий, построения программ. На стадии технологической подготовки выделение этапов специфично для различных видов предпринимательской деятельности и типов проектируемых систем. В самом общем виде можно выделить этапы подготовки и утверждения документации.

Технологическая фаза делится на стадии формирования условий, организации работ, координации работ, сдачи-приемки продукции или ввода объекта в эксплуатацию. Каждая из этих стадий с учетом специфики сферы деятельности может быть разделена на этапы.

Рефлексивная фаза включает две стадии: стадию итоговой оценки (самооценки) объекта предпринимательской деятельности (полученного результата) и стадию итоговой оценки (самооценки) субъекта деятельности (предпринимателя).

В современных условиях предпринимательская деятельность осуществляется в форме реализации проекта. Предпринимательскому проекту дается ряд определений. Под ним понимается целостный материальный объект; закономерно обусловленная совокупность функционально взаимодействующих компонентов; средство решения предпринимательской проблемы; множество составляющих единство компонентов и набор связей и взаимодействий этих компонентов друг с другом и с внешней средой. Все эти определения характеризуют предпринимательский проект как систему в ее научном понимании.

Элементами системы - компонентами предпринимательского проекта - являются неделимые части, обладающие определенными свойствами. Это такие параметры системы, как вход, процесс, выход, управление, ограничения. Эти параметры структурно автономны, функционально специфичны и однородны, интегративны в другие элементы (подсистемы), в их внутреннюю и внешнюю среду.

Связи представляют собой совокупности зависимостей свойств одного компонента от свойств других компонентов предпринимательского проекта. Взаимодействие рассматривается как процесс взаимного влияния отдельных компонентов, проекта в целом и окружающей среды друг на друга. Внешняя среда включает в себя совокупность объектов, не входящих в структуру предпринимательского проекта, но воздействующих на него.

Специалистами в области управления проектами применяется классификация с выделением в цикле осуществления проекта четырех фаз - разработки концепции, разработки проекта, реализации проекта и завершения проекта предпринимательской деятельности, позволяющее выразить ее сложность и многомерность, показать ее основные характеристики, структурные уровни и компоненты.

Следующим шагом в исследовании методологических основ предпринимательской деятельности должно быть описание связей и

взаимодействий рассмотренных характеристик и компонентов. Учет выявленных методологических основ и применение полученного методологического знания на практике позволят улучшить организацию предпринимательской деятельности, обеспечить повышение ее эффективности, расширят ресурсную базу, а в условиях современной России ускорят переход к инновационному типу экономического развития.

1.2 Три волны в развитии процесса научного осмысления практики предпринимательства

Ни за рубежом, ни в России еще не создана общепринятая экономическая теория предпринимательства. "Три волны" развития теории предпринимательской функции - так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.

"Первая волна", которая возникла еще в XVIII в., была связана с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. Французский экономист шотландского происхождения Р.Кантильон в XVIII в. впервые выдвинул положение о риске в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства. Согласно Р.Кантильону, предприниматель есть любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получать доход, и готовностью к потерям. К последователям этого течения можно отнести Й.Тюнена, Г.Мангольдта - представителей немецкой классической школы XIX в., а также американского экономиста Ф.Найта.

"Вторая волна" в научном осмыслении предпринимательства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты. Основоположителем этого направления является один из крупнейших представителей мировой экономической мысли Й.Шумпетер (1883-1950). В своих новаторских работах Й.Шумпетер рассматривал предпринимателя как центральный элемент механизма экономического развития. По его мнению, в основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении использовать "новую комбинацию" факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация. "Если вместо количества факторов, - писал он, - мы меняем саму форму функции, то получаем нововведение". Предприниматель в такой ситуации призван "...делать не то, что делают другие", и "...делать не так, как делают другие".

Й.Шумпетер выделяет три целевых мотива в деятельности предпринимателя:

1. Потребность в господстве, власти, влиянии.
2. Воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой ("потребность в достижениях" - так позже охарактеризовал это американский психолог Д.Макклеланд).
3. Радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дел.

Как первая, так и вторая "волны" развития теории предпринимательской функции были основаны на монофункциональной предпринимательской роли,

что вело к излишней односторонности в толковании проблем предпринимательства. Полифункциональная модель предпринимательства связана с появлением "третьей волны" в результате теоретических изысканий Й.Шумпетера, а также неоавстрийской школы экономического анализа, наиболее видными представителями которой были Л.Мизес и Ф.Хайек.

По мнению Л.Мизеса и Ф.Хайека, "...делом предпринимателя является не просто экспериментировать с новыми технологическими методами, а отобрать из множества... возможных методов именно те, которые наиболее выгодны для снабжения самым дешевым способом людей тем, в чем они в настоящий момент больше всего нуждаются".

"Третья волна" отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменение экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей) и на роли предпринимательства как регулирующего начала в уравнивающейся экономической системе. Идеи Л.Мизеса и Ф.Хайека развил американский экономист И.Кирцнер, который видит основную роль предпринимательства в том, чтобы добиться такого регулирования системы, осуществить такую ее подстройку, которая обеспечивала бы движение рынков к состоянию равновесия, т.е. предприниматель представляет собой "уравнивающую" силу.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к "четвертой волне", появление которой связывается переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а следовательно, с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание предпринимательству не только как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству. Термин "интрапренер" был введен в оборот американским исследователем Г.Пиншо. Он же впервые использовал и другой термин, производный от первого, - "интракапитал".

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала - капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства.

Предпринимательство - это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

1.3 Экономическая функция предпринимательства

О предпринимательстве как функции в качестве специфической проблемы политическая экономия первоначально заинтересовалась в связи с объяснением источников экономического роста и природы прибыли. С течением времени сформировалось несколько принципиальных пониманий предпринимательской функции.

Первое из них господствует в трудах классиков политической экономии (Ф.Кенэ, А.Смит) - это видение предпринимателя как собственника капитала, вкладывающего этот капитал в условиях общего недостатка ресурсов для экономического роста. При этом у Ж.Тюрго, а позднее у немецких историков (В.Рошер, Б.Гильдебранд), собственник, управляя своим капиталом, совмещает эти функции с личным производительным трудом.

Позднее все больше отходили от отождествления капиталиста и предпринимателя. Сложилось *второе* его понимание: как организатора производства, вовсе не обязательно располагающего правами собственности. Подобного взгляда придерживались Ж.Б.Сэй и Дж.С.Милль. Функциональное разграничение между собственником и предпринимателем проводил и К.Маркс. Определение предпринимателя как менеджера затем прочно утвердилось в работах неоклассиков (А.Маршалла, Л.Вальраса, К.Менгера, Ф.Визера). С тех пор нейтральность по отношению к обладанию собственностью закрепила как традиционный элемент большинства предпринимательских теорий - и классических (Й.Шумпетер), и современных (А.Коуп, П.Дракер).

По-иному истолковывается и содержание предпринимательской функции. Согласно неоклассикам, оно состоит в приспособлении производства к изменяющимся условиям рынка, восстановлении нарушенного равновесия, более эффективном использовании имеющихся ресурсов и удовлетворении возникающего спроса.

Значимость предпринимательской функции воспринимается уже настолько весомо, что в "организации" видят "четвертый фактор производства". В то же время принимается, что предпринимательство служит по существу неким встроенным элементом саморегулирующегося механизма цен.

Третья трактовка предпринимательской функции (Р.Кантильон, Й.Тюнен, Х.Мангольт и др.) связывает ее с несением бремени риска и неопределенности в процессе экономического развития. Этот элемент становится центральным в концепции предпринимательства Ф.Найта. С его точки зрения, люди, берущие на себя бремя просчитываемого риска и непросчитываемой неопределенности, а также гарантирующие большинству работающих их заработную плату, получают право управлять деятельностью этого большинства и присваивать соответствующую часть дохода.

Четвертая трактовка предпринимательской функции возникает в рамках институциональной экономики (Р.Коуз, О.Уильямсон): предприниматель - субъект, совершающий выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии трансакционных издержек.

Предпринимательство оказывается особым регулирующим механизмом, отличным от механизмов как ценового, так и прямого государственного регулирования, более того, в чем-то альтернативным последним.

Если маршалловский предприниматель - менеджер обладает всей полнотой необходимой информации, то в видении представителей новой австрийской школы (Л.Мизес, Ф.Хайек) он действует в условиях принципиальной неполноты этой информации и, таким образом, выступает уже не просто как "балансирующий" рынков, но как их активный преобразователь и создатель. Так складывается *пятая теоретическая трактовка* (ее проводят также Г.Шмоллер, Ф.Тоссиг, Й.Шумпетер, П.Дракер и др.), подчеркивающая активный, инновационный характер предпринимательства не только в выборе лучшей из имеющихся альтернатив, но и в создании новых рыночных возможностей. Стержнем последнего направления стала концепция Й.Шумпетера.

Объясняя источники экономического развития и противопоставляя себя неоклассикам, Й.Шумпетер выводит из процесса кругооборота капитала принципиальную необходимость особой предпринимательской функции, которая состоит в осуществлении организационно-хозяйственной инновации, или, дословно, "новых комбинаций факторов производства" (функции несения риска Шумпетер особого значения не придает). Предприниматели, по Шумпетеру, не являются носителями особой профессии или представителями какого-то специфического класса. Речь идет именно о функции, осуществляемой периодически и разными субъектами. В каждой хозяйственной сфере она с течением времени затухает, сменяясь рутинизирующими действиями.

Следуя за Й.Шумпетером, можно сформулировать исходное определение предпринимательства: это осуществление организационной инновации в целях извлечения прибыли (другого дополнительного дохода). Предпринимательство, таким образом, конституирует три необходимых элемента: организационное действие; инициирование изменений; денежный доход как цель и критерий успеха.

Предпринимательская деятельность реализуется во множестве видов, характеризующихся полутора-двумя десятками переменных. Так она: может быть связана либо не связана с собственностью на капитал; сопровождаться или не сопровождаться трудовой (управленческой или исполнительской) активностью. Предпринимательские акции могут проводиться сверху по существующим административным каналам или инициироваться снизу неформальными лидерами. Далее, в качестве предпринимателей могут выступать как специально обученные профессионалы (выпускники элитарных бизнес-школ), так и лица без всякой профессиональной подготовки.

Предпринимательские действия могут основываться на расчетах и на чистой интуиции, строиться на создании новых либо реконструировании уже имеющихся образцов организации и т.п.

Особо стоит упомянуть о риске:

- в одних случаях предпринимательские действия связаны с явной угрозой потери доходов и имущества, статуса и времени;
- в других случаях этот риск просчитан, хотя и остается место для неопределенности;
- в третьих - риска может не существовать вовсе, если не брать в расчет, пожалуй, неизбежную при любом исходе потерю какого-то времени.

1.4 Сущность предпринимательской деятельности

В русском языке слово "предпринимательство" употребляется в двух общих значениях: характеризуя определенный вид деятельности; обозначая определенную общественную группу, занимающуюся этой деятельностью.

Поскольку последнее всегда определяется через первое, нас интересует только первое из обычных словоупотреблений.

Итак, предпринимательство есть некая деятельность, вид деятельности. Деятельность, в свою очередь, есть вид активности человека. Активность есть форма существования человека как свободной личности. Поскольку человек может в любой момент прекратить свою жизнь, все энергетические процессы, происходящие в его организме или исходящие от него, зависят от свободного человеческого решения и потому являются активностью.

В количественном отношении активность может варьироваться от минимальных энергетических затрат на элементарные витальные процессы до сверхзатрат энергии на осуществление крупномасштабных общественных идеалов.

В качественном отношении активность разделяется на:

спонтанную активность:

- жизнь в узком смысле слова;
- витальный процесс, детерминированный природными факторами;

вынужденную активность:

- страдание;
- претерпевание воздействий против собственной воли;
- переживание того или иного вида боли;

деятельность:

- активность в узком смысле слова;
- свободная трата жизненной энергии.

Кроме того, активность может быть классифицирована по сферам ее проявления. Так, говорят о следующих видах активности людей: политической; социальной; экономической; военной; исторической; животной и т.п.

Слово "предпринимательство" ассоциируется прежде всего с экономической активностью. Экономическая активность - это все энергетические процессы, связанные с производством и обменом некоторых благ (материальных или духовных). Ни производство, ни обмен не могут совершаться спонтанно, поскольку всегда обладают относительно сложным характером и требуют сознательного участия человека. Следовательно,

экономическая активность может быть либо вынужденной, либо свободной, то есть либо страданием, либо деятельностью.

Экономическая активность могла бы быть чистым страданием, если бы существовали блага, без которых человек не мог бы поддерживать свою жизнь и которые вместе с тем не могли бы быть получены вне производства или обмена. Однако все блага, которые жизненно необходимы человеку, могли бы быть получены им непосредственно, живи он в теплых краях, питаясь богатыми плодами дикорастущей природы и укрываясь от стихий в гротах и пещерах. Следовательно, человек как живое существо в принципе может обойтись без производства и обмена, поэтому экономическая активность не является абсолютно вынужденной.

Таким образом, экономическая активность всегда выступает как деятельность, то есть как свободная трата жизненной энергии, осуществляемая под определенным (не абсолютным) давлением обстоятельств.

Главным таким обстоятельством является потребность в продуктах труда, то есть в таких материальных или духовных благах, которые не могут быть получены непосредственно ("протянул руку и взял"). Человек расселился в холодных и суровых краях, где дикорастущие плоды встречаются далеко не всегда. Из-за этого приходится заниматься собирательством, то есть систематичным и интенсивным поиском этих плодов, а в связи с низкой эффективностью этого дела специально возделывать плодоносящие растения (земледелие, или агрокультура) либо охотиться на дикого зверя. И для того, и для другого, а также для того, чтобы защититься от хищников и суровых стихий, надо мастерить мотыги, топоры, копья, одежду и жилища. Чтобы за зверем не нужно было долго гоняться, его приручают и загоняют в стойла (скотоводство). Поскольку все это гораздо удобнее делать сообща, в процессе труда между людьми складываются определенные отношения, первым результатом которых является разделение труда.

В результате разделения труда происходит специализация отдельных людей или групп людей на выполнении определенных трудовых функций, а также на производстве определенных продуктов.

Первое обстоятельство приводит к возникновению профессий, а последнее - к возникновению обмена, когда производители одного продукта удовлетворяют потребности в других продуктах, меняясь своим достоянием с другими производителями.

Все это вместе приводит к образованию целой системы, состоящей из относительно стабильных групп людей, каждая из которых занимает определенное место в производстве, обмене и потреблении продуктов труда. Данная система подвержена изменениям, которые в ряде случаев могут привести к возникновению группы людей, специализирующихся на предпринимательстве.

Предпринимательство есть разновидность экономической активности. Экономическая активность стимулируется потребностями в продуктах труда. Труд есть первая форма экономической активности, связанная с созданием, получением, добычей таких благ, которые нельзя получить

непосредственно. Например, жизнь дана человеку без всяких опосредующих обстоятельств, поэтому человек в принципе может жить не трудясь. Однако в целом ряде случаев труд является необходимым условием поддержания жизни. Поскольку труд не является абсолютно вынужденной активностью, человек может свободно заняться любым видом труда, даже если в этом нет не только жизненной, но и вообще никакой необходимости. Однако скорее он потратит свои силы на тот труд, который в данный момент необходим, чем на тот, который будет подсказан ему чистой фантазией.

Так, человек может заняться предпринимательством в любой момент и при любых условиях, однако скорее он будет заниматься им тогда, когда это будет действительно необходимо.

Чтобы раскрыть сущность предпринимательства, нам необходимо выяснить те условия, при которых оно становится необходимым.

Совместные организованные усилия по добыче каких-либо благ есть предприятие. Поначалу, когда организованные попытки что-то добыть являются новыми и единичными, предприятие представляет собой рискованную авантюру, осуществляемую наобум. Это значение до сих пор сохранилось в употреблении слова "предприятие", когда люди впервые собираются для того, чтобы что-то добыть, не зная при этом, чем все может закончиться. В этом смысле предпринимательство как инициатива организации какого-либо предприятия есть рискованная авантюра.

Однако если попытка оказывается удачной или приносит людям достаточный опыт, то навык совместного усилия закрепляется, и предприятие становится более стабильным.

Теперь предприятие - это институциональная организация совместных усилий для систематической добычи каких-либо благ.

В этом смысле предприятие является признаком цивилизации, то есть такой организации человеческих усилий, которая позволяет людям обеспечить себе относительно стабильные гарантии спокойного существования. Автоматизм повторяющегося совместного действия в рамках предприятия с необходимостью ведет к развитию техники, то есть орудий труда, призванных экономить человеческие силы.

Идеал техники - это предприятие, добывающее благо для людей вообще без приложения человеческих усилий. Развиваясь в направлении к этому идеалу, предприятие становится все менее похожим на организацию человеческих усилий и все более похожим на комплекс одних только орудий труда. Именно в этом смысле предприятие понимается в современном российском законодательстве. Развитие предприятия, или технический прогресс, есть минимизация участия человека в процессе добычи (производства, обмена, экспроприации и т.п.) тех или иных благ.

Предпринимательство связано с предприятием в изначальном смысле этого слова. Предприниматель выступает как инициатор той или иной попытки совместной добычи каких-либо благ. В его задачу входит сделать эту попытку удачной и стабилизировать предприятие ("поставить дело"). Таким образом, родоначальник всякого предприятия - предприниматель.

Для того чтобы сделать предприятие удачным ("провернуть дело"), предприниматель должен обладать целым рядом существенных качеств, обобщенным выражением которых является предприимчивость.

Предприимчивость есть универсальное сложное свойство предпринимателей, включающее в себя: инициативность; энергичность; гибкость; рисковость; оборотистость; находчивость; изобретательность; практичность.

Наличие той или иной степени предприимчивости является неременным условием осуществления предпринимательства. Без предприимчивости не может быть предпринимательства, однако сама по себе предприимчивость не всегда ведет к возникновению предпринимательства.

Предприимчивость может проявляться не только в предпринимательстве и даже не только в экономической сфере: артисты, воины и политики также могут весьма успешно пользоваться предприимчивостью в своих сферах.

Предприниматель, как уже говорилось, пользуется предприимчивостью в экономической сфере, то есть он пытается инициировать и закрепить ту или иную форму добычи благ в сфере производства или обмена. В той мере, в какой предпринимателю удастся закрепить эту форму, его можно считать также инициатором и строителем цивилизации.

Термин "цивилизация" (фр. *civilization*, от лат. *civilis* - гражданский, общественный) был введен в оборот в XVII в. во Франции и означал в широком и наиболее популярном смысле совокупность достижений общества в области техники, науки, искусства и политического строя. Цивилизация рассматривалась как противоположность "натуральному" состоянию диких народов. И в настоящее время во франкоязычной литературе чаще употребляется термин "цивилизация" для обозначения тех же явлений, которые в Германии и других странах объединяются понятием культуры.

Тем не менее в Германии в XVIII веке культуре как средоточию духовных, моральных и эстетических ценностей противопоставляется "цивилизация", как нечто утилитарно-внешнее, вторичное для человека. Понятие "цивилизация", введенное французскими энциклопедистами, ассоциируется с концепциями прогресса, эволюционным развитием народов на началах "разума", с торжеством "универсализма". Формирование антитезы "цивилизация - культура" происходило параллельно переходу немецкого Просвещения в романтизм. Во второй половине XIX столетия в немецкой общественно-философской мысли под цивилизацией стали понимать деятельность, направленную на улучшение социального устройства, а под культурой - усилия, сопряженные с внутренним усовершенствованием человеческой личности.

Согласно периодизации всемирной истории, принятой американским этнографом Л.Г.Морганом (1818-1881) в его труде "Древнее общество" (1877), а вслед за ним и Ф.Энгельсом в его известной работе "Происхождение семьи, частной собственности и государства" (1884), цивилизация - это эпоха развития человечества, наступившая после эпохи дикости и варварства: "...цивилизация является той ступенью общественного развития, на которой разделение труда, вытекающий из него обмен между отдельными лицами и объединяющее оба

эти процесса товарное производство достигают полного расцвета и производят переворот во всем прежнем обществе".

В марксистской концепции, которая различает материальную и духовную культуру, цивилизацией считается как раз материальная часть культуры.

В концепции О. Шпенглера (1880-1936) цивилизация - это определенная заключительная стадия развития культуры, основные признаки которой: развитие индустрии и техники; деградация искусства и литературы; возникновение огромного скопления людей в больших городах (civitas); превращение народов в безликие "массы".

При таком подходе, оказавшем влияние на многих последующих мыслителей (Х.Ортега-и-Гассет и др.), цивилизация понимается как эпоха упадка и противопоставляется целостности и органичности культуры.

Умирая, культура перерождается в цивилизацию. Цивилизация как противоположность культуры есть, с одной стороны, эквивалент шпенглеровских понятий мертвой "протяженности", бездушного "интеллекта", а с другой - стоит в контексте восходящих к Ф.Ницше концепций "массового общества". Переход от культуры к цивилизации есть переход от творчества к бесплодию, от становления к окостенению, от героических "деяний" к механической "работе". С наступлением цивилизации художественное и литературное творчество делается ненужным; поэтому Шпенглер предлагает отречься от культурных претензий и предаться голому техницизму.

Эпоха "закостеневания" творческих начал культуры в механически-безжизненных формах "цивилизации" сопровождается, по Шпенглеру, процессами "омассовления", проникающими во все сферы человеческой жизни. Символами этого омассовления являются огромные города, приходящие на место разбросанных по земле (и живущих в неразрывном единстве с нею) деревень и небольших городов.

Процесс "омассовления", означающий развитие "цивилизации" на основе количественного принципа, заменившего качественный принцип "культуры", находит свое дополнение в "глобализации" форм и способов человеческого существования - хозяйства, политики, техники, науки и т.д.; а это в свою очередь свидетельствует о господстве в жизни человека "цивилизации" принципа пространства над принципом времени. Это находит концентрированное выражение в мировых войнах, цель которых - глобальное господство над миром государства-победителя - является высшим смыслом существования "цивилизации" и олицетворяющего его "Цезаря" (фигура, согласно Шпенглеру, возникающая во всех культурах на стадии "цивилизации").

Единственным соперником шпенглеровской концепции культуры и цивилизации в XX столетии стал марксизм. В марксистской теории принято делить культуру на материальную и духовную соответственно двум основным видам производства - материального и духовного. Материальная культура (цивилизация) охватывает всю сферу материальной деятельности и ее результаты (орудия труда, жилища, предметы повседневного обихода, одежда, средства транспорта, связи и т.п.). В этом контексте предпринимательство

выступает созидательным началом как в сфере цивилизации, так и в сфере культуры.

Исходя из вышеприведенных дефиниций, мы можем определить предпринимательство следующим образом. Предпринимательство - это деятельность, которая на основе риска инициирует, на основе предприимчивости организует, на основе ответственности стабилизирует и на основе личной заинтересованности развивает ту или иную форму добычи материальных либо духовных благ в сфере производства или обмена. Предприниматель на свой страх и риск начинает какое-либо дело сам или же подбивая на это других людей. Он пытается сделать это дело удачным, поэтому проявляет всю возможную предприимчивость, чтобы правильно его организовать. Чтобы дело приносило искомые блага, оправдывающие вложенную в него энергию, в том числе энергию других людей, постоянно, т.е. чтобы оно приносило систематическую прибыль, предприниматель, ощущая на себе ответственность за предложенную им инициативу, старается превратить свое предприятие из авантюры в элемент цивилизации. Имея же личную заинтересованность в получении излишков получаемых благ, предприниматель стремится постоянно расширять свое дело, вкладывать в него все новые ресурсы и развивать его во все новых формах.

Итак, предпринимательство тесно связано с цивилизацией. Таким образом, мы исходим из цивилизационного подхода к предпринимательству, что означает не только рассмотрение самого феномена предпринимательства в максимально широком, глобальном контексте, но и определение предпринимательства как главной созидательной основы всякой цивилизации.

Именно предпринимательство, а не политика, религия, искусство или право является такой строительной силой. Религия побуждает людей к строительству цивилизаций и задает границы этого строительства. Политика создает аппарат концентрации и распределения до тех пор разрозненных сил народа ради укрепления и развития цивилизации. Искусство развивает навыки строительства цивилизации и демонстрирует пределы ее достижений как в позитивном, так и в негативном плане. Право фиксирует систему отношений между строителями цивилизации; и лишь предпринимательство есть сама деятельность, непосредственно устрояющая цивилизацию, физически делающая ее. При этом обычный труд крестьянина или ремесленника не может считаться такой деятельностью, поскольку сам по себе этот труд есть лишь в достаточной мере стереотипное осуществление навыков выживания, тогда как для строительства цивилизации необходима инициатива организации усилий разных людей на совершенно новое дело, результат которого еще не известен.

Наша главная задача - раскрыть многогранные основы предпринимательства: культурно-исторические; идеологические; экономические; правовые; социальные; нравственные; психологические. Это раскрытие должно происходить через роль предпринимательства в непрерывном становлении цивилизации. Взаимодействуя с миром культуры, миром идей, предпринимательство находит свое оправдание, свои идеалы, свои конечные цели и границы. Через мир производства и обмена всевозможных

благ (экономику) предпринимательство реализовывает себя и преобразует действительность.

В праве стихия предпринимательства обретает стабильную форму, благодаря которой задаются правила игры. Сталкиваясь с миром социальных связей, предпринимательство сначала приспособливается к нему, затем пытается использовать его, затем взрывает его ради оптимизации условий своего осуществления, затем стабилизирует его ради собственной стабильности, затем вновь вынуждено приспособливаться к нему.

Наконец, проистекая из глубин души человека, предпринимательство несет на себе отпечаток ее мук и радостей и оказывает на нее обратное влияние - возвышающее либо разрушительное.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем сущность методологии исследования в экономических науках?
2. Какова классификация форм и методов исследования в экономических науках?
3. В чем прослеживается взаимозависимость экономической теории и методологии с практикой конкретных государств в области экономики?
4. Какова современная методология экономических исследований?
5. Каковы различия в методологии различных школ?
6. Что такое предпринимательство?
7. Каковы характерные черты предпринимательства?
8. Что такое предпринимательство как явление и как процесс?
9. В чем состоит сущность функций предпринимательства?
10. Дайте классификацию видов активности человека.

Литература

1. Гришаева Л.В. Методологические основы теории предпринимательства: вариант систематизации. – Экономические науки. - №11.- 2011. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/08/09/1265219640/3.pdf>
2. Дюков В., Семенова Н. Экономическая функция предпринимательства [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.ug.ru/old/ug_pril/ol/98/35/t8.htm
3. Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 661с. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://methodolog.ru/books/methodology_full.pdf
4. Смирнов В.П. Методологические основы предпринимательской деятельности. – Вестник Томского государственного университета. - № 355.- 2012. - [Электронный ресурс] - Режим доступа:

<http://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti>

5. Философия науки : учеб. пособие для магистров / С. А. Лебедев. — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 288 с. — Серия: Магистр. - Электронный ресурс:
http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=3658.

Тема 2 Зарождение и развитие теории предпринимательства

2.1 Предпринимательство во взглядах мыслителей античного мира и эпохи средневековья

Зачатки экономической науки появились еще в Древнем мире. Постепенно возникли определенные представления об отношениях, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Однако мыслители древности не выделяли экономические взгляды в специальную область знаний. Их основу составляли религиозные верования, мифы, легенды, сказания. В процессе исторического развития из отдельных идей возникали систематизированные экономические учения, формировалась целостная наука.

В *Древнем Египте* экономическая мысль была окутана религиозной оболочкой. Главной особенностью религиозного учения являлась вера в загробную жизнь. Значительная часть материальных и духовных ресурсов шла на обеспечение загробного существования (примером может служить грандиозное строительство пирамид, храмов, содержание «дома вечности», расходы, связанные с обслуживанием заупокойного культа).

Административно-хозяйственные документы, сохранившиеся от этого периода, отражают учет материальных и трудовых ресурсов, являются памятниками экономической мысли и позволяют охарактеризовать механизм управления хозяйством в Древнем Египте.

Наиболее известным документом, в котором представлены результаты учета земель, является «*Папирус Вильбура*». Это земельный кадастр, где отражены результаты осмотра и обмера государственных земель (выделялись три типа земли в зависимости от урожайности: лучшие, средние и худшие участки).

Вопросы управления наиболее полно рассмотрены в так называемых «*Поучениях гераклеопольского царя своему сыну Мерикара*» – дидактических сочинениях, где перечислены экономические функции деспота, должностные инструкции верховного сановника. В них также приводятся правила государственного управления и руководства хозяйством, которыми должен был овладеть правитель.

Древнеегипетское понятие «собственность» включало в себя не только те предметы, которые находились в личной собственности, но и те, которыми египтянин мог владеть или пользоваться благодаря своей службе. Должностное владение переходило по наследству лишь в случае назначения сына на эту должность. Многие стремились превратить должностное владение в частную собственность. В целях предотвращения расхищения государственного имущества была создана сложная процедура доказывания прав частной собственности на объект.

Хозяйство Древнего Египта было в основном натуральным. Постепенно отдельные товары стали фигурировать в торговле. В качестве наиболее распространенных товаров-эквивалентов выступало зерно (ячмень). В период Позднего царства роль всеобщего эквивалента закрепила за серебром. В целом высокая централизация хозяйства тормозила развитие товарно-денежных отношений.

В отличие от Египта *Древняя Азия* представляла собой совокупность непрочных государственных образований, враждовавших между собой. О развитии экономической мысли Древней Вавилонии свидетельствуют такие памятники культуры, как законы царей *Эшнунны* (XX в. до н. э.) и *Хаммурапи* (XVIII в. до н. э.), особое внимание в них уделялось укреплению власти рабовладельцев, защите частной собственности, формам государственного регулирования и контроля экономической деятельности населения.

Экономика *Древней Индии* была основана на жертвоприношениях. Накопление не рассматривалось как самоцель. Часть собранного урожая считалось необходимым принести в жертву богам огня, земли, воды (язычество).

В буддийской литературе все беды человека объясняются *кармой* – воздаянием за его греховодные поступки в прежней жизни. Провозглашается *принцип отказа от собственности* (только освободившись от имущества как «внешней оболочки тела» можно достичь конечного спасения – нирваны).

В литературе прослеживается отношение к различным сферам экономики. Тексты содержат списки лиц, которых нельзя было приглашать на праздники, а также тех, от которых не принято было принимать подарки, пищу (ростовщики, продавцы мяса, люди, занятые нечистыми промыслами, – игроки).

Основным источником экономической мысли Древней Индии является знаменитый трактат «Артхашастра» (от санскр. artha – учение, sastra – доход), состоящий из 15 книг. Его автором считается *Каутилья* (IV в. до н. э.) – древнеиндийский государственный деятель, считавший, что накопление богатства естественным образом предполагает деление общества на рабов и свободных граждан-ариев; каждый, кто не возвращает причитающиеся за пользование землей долги, обязан за это разделить участь низшего сословия на время или навсегда. Каутилья выступал за регулируемый государством хозяйственный механизм, подчеркивая, что именно государство обеспечивает охрану ирригационных сооружений, льготное землепользование, освоение источников руды, строительство дорог, развитие промыслов. В трактате

описывается идеальное государство с разветвленной полицейской системой и сильной царской властью, для укрепления которой допускаются любые средства. (Предписания по образу жизни царя, деятельности руководителей различных ведомств, вопросы организации налогообложения.)

Экономическая мысль *Древнего Китая* развивалась в рамках основных течений древнекитайской общественной мысли: конфуцианства, легизма, даосизма. Учение *Конфуция* (551–479 гг. до н. э.) защищало интересы родовой знати. Будучи сторонником регламентированных патриархально-семейных отношений, Конфуций считал, что только образованный правитель – «отец народа» способен создать систему равномерного распределения общественного богатства.

Легисты выступали за управление страной посредством законов. Основатель легизма *Ли Куй* (IV в до н. э.) собрал все имевшиеся до него законы и составил «Свод», который стал основой законодательства. Наряду с прямым государственным регулированием, Ли Куй выдвигал мысли о необходимости косвенного регулирования экономики. Он высказал идею «амбаров справедливости», согласно которой государство должно в урожайные годы увеличивать налоги и накапливать запасы продуктов в своих амбарах, а в неурожайные – продавать эти запасы по низким ценам, а при необходимости раздавать нуждающимся.

Сторонники *даосизма* осуждали стремление к увеличению богатства и призывали ограничивать свои желания и освобождаться от страстей. *Лао Цзы* (VI—V вв. до н. э.), основоположник даосизма, выступал против достижений цивилизации, препятствующих естественному, природному развитию вещей. Это учение было социальной утопией.

Ведущее место в истории общественной мысли Китая занимает коллективный трактат *«Гуань-цзы»* (была создана академия, где усилиями нескольких тысяч ученых написаны 500 сочинений, объединенных в трактат). Авторы *«Гуань-цзы»* считали необходимым «сделать государство богатым и народ довольным». Наиболее важными мерами по стабилизации натурально-хозяйственных отношений считали регулирование государством цен на хлеб, создание государственных продуктовых запасов, предоставление льготных кредитов землевладельцам, замену прямых налогов косвенными. Изучив действие товарно-денежных отношений, ставили задачу защиты хозяйства от рыночной стихии посредством выравнивания товарных цен. Предлагали ввести «справедливую (государственную) торговлю зерном» для сезонного выравнивания цен – осенью зерно закупать «не слишком дешево», а весной продавать «не слишком дорого». Наряду с практическими рекомендациями в трактате встречается определение рынка, где просматривается теоретический подход к проблеме экономического равновесия: «Рынок – это то, по чему знают порядок или беспорядок в состоянии хозяйства».

В *Древней Греции* экономические воззрения углубляются и систематизируются, приобретают научный облик. Выдающиеся греческие философы-мыслители *Ксенофонт*, *Платон*, *Аристотель* по праву могут считаться первыми учеными-экономистами, которые отошли от

натурфилософского понимания мира к анализу отдельных категорий. *Ксенофонт* (430–354 гг. до н. э.) дал начало научной экономике. Термин «экономика» (от греч. *oikonomike* – домоводство, искусство управления домашним хозяйством) он впервые использовал в названии одного из своих трактатов «*Экономикос*». Основное внимание в работе он уделяет полезному богатству, считая, что «экономика есть название науки, а эта... наука есть такая, при помощи которой люди могут обогащать хозяйство, согласно нашему определению, есть все без исключения имущество, а имуществом каждого мы назвали то, что полезно ему в жизни, а полезное мы как нашли, – это все чем человек умеет пользоваться». В его учении экономика делится на отрасли, высказывается мысль о целесообразности разделения труда с целью повышения его производительности, считается, что деньги следует накапливать для создания страхового фонда в случае войны или неурожая. По его мнению, это своеобразное концентрированное богатством, которое можно использовать в любое время.

Платон (428–347 гг. до н. э.) развивает учение о разделении труда, видит в нем «основной принцип строения государства», показывает роль специализации, дает понятие профессионального труда. Появление государства Платон связывает с экономической несостоятельностью отдельных субъектов, что вызывает необходимость их объединения для лучшего удовлетворения потребностей. Он отстаивает прежде всего натурально-хозяйственные отношения рабовладельческого общества, что видно из характеристики двух проектов идеального государства, нашедших отражение в его произведениях «Государство» и «Законы». Деньги же он считал исключительно инструментом обмена и отрицал необходимость их использования в качестве средства накопления.

Аристотель (384–322 гг. до н. э.) (ученик Платона) впервые исследует экономические процессы для выявления общих закономерностей. Он разделил все виды хозяйственной деятельности на две части, назвав их экономикой и хрематистикой. Критерием деления была выбрана цель деятельности. В *экономике* Аристотель включил земледелие, ремесло, торговлю производителей, продающих свои товары с целью приобретения других. К *хрематистике* он относил профессиональную торговлю, где товары приобретаются для перепродажи, и ростовщичество. Эта концепция носит классификационный характер. Все виды деятельности людей соотносятся с одной из двух сфер:

1) *естественной* (экономика), которая должна поддерживаться государством, так как способствует удовлетворению жизненных потребностей населения;

2) *неестественной* (хрематистика), которая основывается на бесчестных торговых, посреднических, ростовщических операциях, целью которых является все большее «обладание деньгами».

Он решительно осуждал использование денег не по истинному назначению, а ростовщичество у него вызывало ненависть. Суть дела состоит в том, что стремление к умножению денежного богатства в этот период еще не

стало нормой поведения, поэтому осуждение накопления денег объясняется желанием Аристотеля предупредить угрозу сложившемуся жизненному порядку. В своих исследованиях он приблизился к пониманию стоимости вещей как их ценности с позиции потребления, выявил экономическую сущность обмена, определил цену как денежную меру стоимости.

Среди авторов *Древнего Рима*, затрагивавших в своих размышлениях экономические проблемы, можно выделить *М. Катона* (234–149 гг. до н. э.), написавшего трактат «О земледелии», который содержит множество хозяйственных советов и характеризует различные виды экономической деятельности; *Л. Колумеллу* (I в. н. э.) и его труд «О сельских делах», где представлены идеи о низкой производительности рабского труда, о рациональном использовании земли, позволяющем сохранить плодородие почвы; политического деятеля, оратора, адвоката *М. Цицерона* (106—43 гг. до н. э.), высказывавшего интересные мысли о собственности. Римские мыслители, досконально разработавшие римское право, дали правовое определение таким экономическим категориям, как деньги, цена, покупка, продажа. Однако после распада Римской империи экономическая мысль практически не развивалась в течение многих веков.

Таким образом, в период Античности появляются экономические произведения не только нормативного характера, делаются попытки с позиции своего времени рассмотреть общие проблемы экономического развития, теоретически осмыслить многие экономические категории, систематизировать экономические явления.

Средневековая Европа – это христианская Европа. В Средние века практически все ученые и мыслители были одеты в сутаны, но это не означает, что экономическая мысль в период раннего Средневековья не развивалась. Появились проблемы, неизвестные античному миру, которые требовали осмысления. К источникам средневековой экономической мысли относят главным образом богословские сочинения, где преобладают оценочные суждения с позиций христианской морали. Средневековым экономическим доктринам присущи многообразные схоластические суждения, априорный, умозрительный характер, изощренные нормы религиозно-этического свойства. Важным принципом доказательства правоты суждений в эпоху Средневековья являлась ссылка на авторитет текстов трудов церковных теоретиков.

Трактую экономические вопросы, авторы VI–XI вв. в качестве важнейших аргументов приводили положения, содержащиеся в *Библии*:

- стремление к богатству порочно, так как мешает поиску Царства Божия, является доказательством отсутствия истинной веры;
- неравенство людей естественно и вечно: «люди равны перед божественной благодатью»;
- труд – единственный источник существования (в античном мире труд был уделом рабов).

На развитие экономической мысли классического Средневековья большое влияние оказала так называемая *каноническая доктрина*. (В XII в. церковные ученые разработали кодекс законов под названием «Каноническое

право»). Решающее значение имели классовые интересы феодалов. «Свод канонического права», составленный болонским монахом *Грацианом*, является важнейшим источником, отражающим экономические взгляды каноников, которые считали истинными факторами производства землю и труд, поэтому относили к занятиям, достойным христианина, земледелие, а также не одобряли торговлю и ростовщичество.

Ведущим мыслителем этого периода считается *Ф. Аквинский* (1225–1274) – итальянский монах доминиканского происхождения, профессор Сорбонны, читал лекции в Париже, Кельне, Риме и Неаполе, объявлен церковью святым. В своем основном произведении «*Сумма теологии*» *Ф. Аквинский*, учитывая развитие товарно-денежных отношений, рост ремесленного производства, торговых и ростовщических операций, пытается иначе, чем ранние канонисты, объяснить причины социального неравенства в условиях более дифференцированного сословного деления общества, охарактеризовать «греховные явления». Он выделяет два вида справедливости: справедливость при обмене, основанную на равенстве обмениваемых товаров, и справедливость при распределении, базирующуюся на определении справедливой доли каждого члена общества в общественном продукте, соответствующей положению человека в обществе.

Ф. Аквинский придерживался следующих ключевых догм:

- осуждал стремление к социальному равенству, говорил о необходимости сословного деления общества;

- защищал феодальную ренту, частную собственность. Полагал, что владение собственностью стимулирует трудовую деятельность, налагает на хозяина определенные обязанности, в частности заниматься благотворительностью;

- порывал с натурально-хозяйственными воззрениями, оправдывая обмен. Признавал необходимость денег как меры стоимости и средства обращения. Однако процесс ценообразования ставил в зависимость от статуса участников обмена (учение о справедливой цене);

- подразделял богатство на естественное (плоды земли, ремесла) и искусственное (золото, серебро);

- впервые дал понятие прибыли как вознаграждения за риск; это способствовало появлению позднее идеи о том, что взимание процента оправдано риском кредитора.

На Востоке в Средние века подчиненность экономических взглядов религиозным еще более усиливается, что нашло отражение в затухании в Индии так называемой *науки о выгоде (доходе)* «*Артхашастры*».

Высокого уровня развития в Средние века достигла арабская экономическая мысль. Многие экономические воззрения арабского мира нашли отражение в религиозной литературе, прежде всего в *Коране* (в переводе означающем «чтение»), а именно:

- божественное происхождение имущественного и социального неравенства, святость самой зависимости одних от других;

- принцип неприкосновенности частной собственности [недопустимость присваивать чужое имущество, входить в дом без разрешения (ворам отсекали руки)];

- уплата «очистительной милости» как общегосударственный налог;
- соблюдение точных мер и весов при выполнении торговых операций;
- запрет Аллаха брать высокий процент.

Около 751 г. сложилось мусульманское право «шариат» (от араб. «аш-шар'а» – закон), где получили развитие правовые и экономические концепции.

Вершиной экономической мысли в средневековом арабском мире стали труды видного идеолога *Ибн Хальдуна* (1332–1406). Его жизнь и творчество связаны с арабскими странами на севере Африки, где государство традиционно сохраняло за собой право владения и распоряжения землей, взимания для нужд казны высоких налогов с доходов населения. Основной труд Ибн Хальдуна называется «Книга назидательных примеров по истории арабов, персов, берберов и народов, живших с ними на земле». В нем он выдвинул *концепцию социальной физики*, которая призывала к осознанному отношению к труду, борьбе с расточительством и жадностью, пониманию объективности прогрессивных структурных изменений в сферах экономики и несбыточности имущественного и социального равенства, и считал, что Аллах дал преимущество одним людям перед другими. Ибн Хальдун также обосновал *теорию развития общества*, согласно которой общество, развиваясь циклически, проходит в своем движении три этапа:

1) «дикость», где люди присваивают плоды природы, занимаясь охотой и собирательством;

2) «примитивность», на котором появляется примитивное хозяйство в виде земледелия и скотоводства;

3) «цивилизация», когда развитие получают ремесло и торговля, концентрирующиеся в городах.

Ибн Хальдун выдвинул следующие основные идеи:

- общество – коллектив производителей материальных благ. Все потребительные стоимости создаются человеческим трудом;

- все, что человек приобретает в виде богатства, равноценно стоимости вложенного в него труда;

- колебания цен на товар зависят от соотношения спроса и предложения (развитие ремесла ставил в зависимость от спроса на ремесленные изделия).

Он также подошел к вопросу разграничения необходимого и прибавочного продукта, проблеме эксплуатации («знатные и богатые пользуются плодами чужого труда»).

2.2 Предпринимательство в учении меркантилистов

Хотя мыслители позднего средневековья считали наиболее естественным натуральное хозяйство, в реальности происходила замена натурального хозяйства рыночными экономическими отношениями, а феодальной раздробленности – централизованными государствами. Развитие рыночных

отношений и централизация государственной власти вели к ускоренному развитию торговли и возникновению в Европе новых сословий: купцов и чиновников. Эти сословия находились вне традиционной средневековой системы сословий в обществе, и к тому же для успешности представителям этих сословий нужно было иметь светское образование. Не удивительно, что с этих сословий начинается смена сначала мировоззрения и жизненных целей, а потом религии.

Поэтому главным направлением экономической мысли в XV–XVII вв. стал *меркантилизм*. Слово «меркантилизм» (от итал. mercante – торговец, купец) возникло в XVIII в. Так мыслители века Просвещения иронически окрестили казавшиеся им ошибочными, а иногда и нелепыми взгляды идеологов торгового капитала. В экономической литературе распространено определение этого периода, данное К. Марксом, который назвал его *периодом первоначального накопления капитала*. Объективной причиной такого названия стала экономическая политика таких государств, как Португалия, Испания, Голландия, Англия, Франция, ставивших своей целью всемерное накопление драгоценных металлов в стране и государственной казне. Развитие торговли, рост торговых операций обостряет проблему дефицита драгоценных металлов, выполнявших в ту пору функцию денег, что, в свою очередь, становится причиной поиска новых земель и рынков. Основой этого процесса была политика колониальных захватов. Захваченные земли подвергались ограблению, награбленные сокровища превращались в капитал, источником обогащения колонизаторов была и работорговля. Стремление найти новые морские пути в Индию стимулирует развитие кораблестроения, освоение новых территорий и установление новых торговых связей. Обнаружение в Америке огромных запасов драгоценных металлов приводит к первой инфляции, так называемой *революции цен* (понижение стоимости золота и серебра, резкое повышение цен на все товары), нанесшей серьезный удар помещикам-феодалам из-за обесценивания денежных оброков. Растут торговые обороты и торговые прибыли, усиливаются города, купцы начинают поддерживать королей в борьбе против феодалов. Эти обстоятельства способствовали разложению феодализма и зарождению капиталистических отношений. Отмеченные изменения создают благоприятные условия для освобождения науки от богословской традиции мышления. Экономическая наука переходит от анализа абстрактных категорий к поиску экономических закономерностей в сфере обращения, к определению характера и задач экономической политики государства.

В центре внимания меркантилистов была проблема поиска средств обогащения страны, не случайно французский экономист *Антуан де Монкретьен* (1575–1621) в одном из своих памфлетов вводит выражение «политическая экономия», означавшее в то время принципы управления хозяйством страны. Главным предметом анализа становится сфера обращения, так как основным источником обогащения нации считалась торговля.

Увязывая богатство с количеством трудящегося населения, меркантилисты большое внимание уделяли решению демографических

проблем. Богатство нации они связывали с ростом численности населения. Считалось, что недостаток продуктов сокращает население страны, поэтому необходимо искать, завоевывать новые рынки путем приобретения колоний, в связи с чем колониальная экспансия становится частью идеологии и политики меркантилизма.

Одним из первых произведений, где проявляются основы идеологии меркантилизма, является трактат *Жана Бодена* (1530–1596) «Шесть книг о Республике» (1576). Исследуя общие условия благосостояния и устойчивости государств, он приветствовал активное вмешательство государственной власти в дела промышленности, высокие пошлины на ввоз промышленных изделий и низкие на ввоз пищи и сырья. Государственная власть рассматривалась приверженцами меркантилизма как нечто вроде хозяина в огромном хозяйстве, на которого они возлагали большие надежды. Упор был сделан на протекционизм, или политику государственной поддержки национальных производителей и торговцев.

Будучи системой, в которой управление крайне регламентированным государством зависело от элитарных групп, которые, в свою очередь, кормились за счет государственных привилегий, меркантилизм резко отвергался как основоположником коммунизма Карлом Марксом, так и Адамом Смитом — основоположником экономического либерализма. С точки зрения Смита, меркантилизм являлся системой, в которой торговцы и промышленники требовали у государства (и получали) закрепления определенных правил регулирования и источников дохода.

Меркантилизм был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими. По утверждению Чарльза Вильсона, *"меркантилистская система включала все механизмы -- законодательные, административные, регулирующие, -- посредством которых преимущественно аграрные общества рассчитывали преобразовать себя в торговые и промышленные"* [Charles Wilson, *Mercantilism* (London: Routledge & Kegan Paul, 1963), p. 26]. Для этого меркантилистское государство посредством регламентов, субсидий, налогов и лицензий предоставляло привилегии избранным производителям и потребителям.

Меркантилистские правительства считали оправданным вмешательство в область частных интересов, поскольку в те времена казалось немыслимым, что нация может процветать благодаря самопроизвольным усилиям ее граждан. Современная Европа вынесла из Средневековья веру в то, что все люди рождены в грехе и что на власть имущих лежит долг направлять судьбы и дела своих подданных, чтобы спасти их от самих себя. С этой точки зрения процветание и порядок можно было вообразить лишь в форме подчинения деятельности отдельных людей и их объединений высшим интересам государства. Предоставленные самим себе коммерческая и промышленная

деятельность неизбежно должны были привести к бедности, голоду, болезням и смерти.

Долгом средневековых правителей было прямо вмешиваться в хозяйственную деятельность своих подданных, наделять их ресурсами и перераспределять эти ресурсы посредством жесткого регулирования, которое определяло, среди прочего, используемые в торговле единицы меры и веса, «справедливые» цены для производителей и потребителей, минимальную и максимальную заработную плату (для защиты работников и работодателей). Забота о будущих потребностях абсолютно исключалась, ибо рассматривалась как «спекуляция».

Эра меркантилизма началась с расширением европейской промышленности и международной торговли и с одновременным сокращением некоторых издержек феодальной воинственности. Экономическая скудость Средневековья стала уходить в прошлое, а частная деловая активность — набирать силу. Поскольку европейцы знали только средневековую систему правления, то они применили устаревшие политические методы к новым формам быстро набирающей вес частной экономической деятельности. Коммерческая и промышленная революция в Западной Европе происходили, таким образом, на фоне широкого государственного вмешательства в экономику и детального регламентирования производства.

В начале меркантилистской эры возрастающий объем частного производства, большие налоги и широкомасштабное регулирование давали государству значительный доход. Хотя меркантилистское правительство верило, что новая волна процветания сделает нацию великой, решающим фактором была власть государства. Поскольку богатство создавали не правители, а предприниматели, чью деятельность правительство санкционировало, к ним и перешла большая часть государственной власти.

Концепция меркантилизма прошла два этапа в своем историческом развитии. Первый этап называют ранним меркантилизмом и относят к первой трети XV – середине XVI вв. Второй этап, возникновение которого связывают со второй половиной XVI в., получил название зрелого, или позднего, меркантилизма.

Ранний меркантилизм, который называют также *монетарной системой*, сосредоточил свое внимание на накоплении драгоценных металлов в стране, которое воспринималось его представителями как обогащение нации. Деньги, по их мнению, являлись абсолютным богатством, всеобщим эквивалентом материального богатства, способным идеально выполнять функцию сбережения. Для процветания нации страна должна иметь большие запасы драгоценных металлов, поэтому главной задачей ранние меркантилисты считали обеспечение активного денежного баланса. *Денежный баланс* – это сопоставление ввоза и вывоза золота и серебра. Разность ввоза и вывоза называется *сальдо*. Чтобы баланс был активным, сальдо должно быть положительным. Такой точки зрения придерживались *У. Стаффорд (Англия), Де Сантис, Г. Скаруффи (Италия)*. Для достижения этой цели разрабатывались административные мероприятия по удержанию денег в стране. Не заботясь о

теоретических основаниях, правительства принимали решения, препятствующие вывозу денег из страны. В Испании в XVI в. по закону за это полагалась смертная казнь. В Англии был принят так называемый Закон об истрачивании, согласно которому все иностранцы, привозящие в страну свои товары, должны были всю выручку истратить на покупку английских товаров. Английские же купцы-экспортеры обязаны были хотя бы часть своей выручки привозить на родину наличными деньгами. Эту разновидность меркантилистской политики в экономической литературе называют «бульонизмом» (от англ. bullion – золотой слиток). Приверженцы бульонизма нередко отождествляли драгоценные металлы с богатством вообще, а в торговле видели битву за золото. Австриец Й. Бехер писал, что всегда лучше продавать товары, чем их покупать, так как первое приносит выгоду, а второе – убыток.

Представители *позднего меркантилизма*: *Т. Ман (Англия), А. Серра (Италия), А. Монкретьен (Франция)* искали источники обогащения нации не в примитивном накоплении сокровищ, а в развитии внешней торговли. Они пришли к пониманию того, что успешное ведение внешней торговли всецело зависит от хозяйственного положения внутри страны. *Томас Ман (1571–1641)* выступал против жесткой регламентации денежного обращения, был сторонником свободного вывоза денег, считал, что всяческие ограничения в этом вопросе мешают расширению торговых операций, росту торговых прибылей: «Обилие денег в королевстве делает отечественные товары дороже. Что... прямо противоположно благу государства в отношении размеров торговли».

Основой накопления капитала сторонники позднего меркантилизма считали положительное сальдо внешней торговли. В связи с этим главной задачей экономической политики государства они признавали поддержание активного торгового баланса. Впервые термин «торговый баланс» был введен англичанином Э. Мисселденом в трактате «Круг торговли» (1623). Последовательно анализируя проблемы, связанные с происхождением богатства, международным разделением труда Т. Ман в книге «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как принцип богатства» (1664) отмечает, что активное сальдо, или дефицит торгового баланса, является показателем выгод или потерь страны в результате осуществляемой ею внешнеторговой деятельности.

Идея торгового баланса позволила сделать вывод о взаимовыгодном характере торговли. В 1713 г. Д. Дефо писал: «Выгода – вот чему служит обмен товарами... такой обмен приносит взаимную прибыль торгующим».

Меркантилизм – это первая теоретическая разработка капиталистического способа производства, капитализм трактовался как новый способ производства, выявлялись его черты. Поздний меркантилизм был прогрессивным: содействовал развитию торговли, судостроения, международному разделению труда, другими словами, развитию производительных сил.

Меркантилисты поставили новую и важную проблему экономической роли государства. Государственная политика, получившая название «протекционизм», в настоящее время активно используется многими странами с целью защиты интересов национального производителя. Однако для истории экономической мысли меркантилистическая литература ценна не столько выводами в отношении экономической политики, сколько приращением научных знаний на базе экономического анализа.

2.3 Классическая школа о предпринимательстве

Классическая школа сменила меркантилизм. Классическая политэкономия — экономическое течение конца XVIII — начала XIX века, призванное для решения проблем свободного частного предпринимательства. Классическая политическая экономия возникла тогда, когда предпринимательская деятельность вслед за сферой торговли, денежного обращения и ссудных операций распространилась на многие отрасли промышленности и сферу производства в целом. Поэтому уже в мануфактурный период, который выдвинул на первый план в экономике капитал, занятый в сфере производства, протекционизм меркантилистов уступил свое доминирующее положение новой концепции — концепции экономического либерализма, базирующейся на принципах невмешательства государства в экономические процессы, неограниченной свободы конкуренции предпринимателей.

В развитии классической политической экономии с определенной условностью можно выделить четыре этапа.

Первый этап охватывает период с конца XVII в. до начала второй половины XVIII в. Это этап расширения сферы рыночных отношений, аргументированных опровержений идей меркантилизма и его полного развенчания. Главные представители начала данного этапа *У. Петти* и *П. Буагильбер* первыми в истории экономической мысли выдвинули трудовую теорию стоимости.

Завершила первый этап классической политической экономии так называемая школа *физиократов*, получившая распространение во Франции в середине и начале второй половины XVIII в. Ведущие авторы этой школы *Ф. Кенэ* и *А. Тюрго* в поисках источника чистого продукта (национального дохода) решающее значение наряду с трудом придавали земле.

Второй этап развития классической политической экономии охватывает период последней трети XVIII в. и связан с именем и трудами *Адама Смита*. Его «экономический человек» и «невидимая рука» убедили не одно поколение экономистов в естественном порядке и неотвратимости независимо от воли и сознания людей стихийного действия объективных экономических законов.

Третий этап приходится на первую половину XIX в., когда в ряде развитых стран завершился промышленный переворот. В течение этого периода последователи *А. Смита* подвергли переосмыслению и углубленной переработке основные идеи и концепции Смита, обогатили школу

принципиально новыми и значимыми теоретическими положениями. Среди представителей данного этапа следует выделить французов *Ж. Б. Сэя* и *Ф. Бастиа*, англичан *Д. Рикардо*, *Т. Мальтуса* и *Н. Сениора* и др.

Четвертый этап охватывает вторую половину XIX в., когда *Дж. С. Милль* и *К. Маркс* обобщили лучшие достижения школы. Эти авторы, будучи строго привержены положению об эффективности ценообразования в условиях конкуренции, симпатизировали рабочему классу, были обращены к социализму. Маркс подчеркивал усиливающуюся эксплуатацию труда капиталом, которая, обостряя классовую борьбу, должна была, по его мнению, привести к диктатуре пролетариата, отмиранию государства и экономике бесклассового общества.

Основатели экономической науки (*А.Смит*, *Д. Рикардо*) не дали определения фигуры предпринимателя и предпринимательская деятельность не стала предметом их научного анализа. Английские ученые-экономисты *А.Смит* (1723—1790) и *Д. Рикардо* (1772—1823) представляли экономику как саморегулирующийся механизм. В таком механизме творческому предпринимательству не находилось места. Вместе с тем в своем основном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) *А. Смит* уделил внимание характеристике предпринимателя. Предприниматель, по мнению *А.Смита*, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капиталов в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть, по мнению *Смита*, компенсация собственника за риск. Предприниматель сам планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжается результатами производственной деятельности.

Экономическая система *А.Смита* строилась на модели «экономического человека», главным мотивом хозяйственной деятельности которого является стремление к благополучию. По мнению *Смита*, естественное стремление людей улучшить свое материальное положение - мощный стимул, приводящий общество к благосостоянию, т. к. «невидимая рука» побуждает человека к выбору такой деятельности, которая выгодна всему обществу. Термин «невидимая рука» обозначает у *Смита* стихийное действие объективных экономических законов, обеспечивающих саморегулирование экономической системы. Государство не должно вмешиваться в экономику, а только обеспечивать условия для свободы предпринимательства, свободы торговли, свободы конкуренции (принцип *laissez faire*, т.е. невмешательство). Рыночный механизм *А.Смит* считал очень гармоничным.

Д. Рикардо видел в капитализме абсолютный, вечный, естественный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования.

Ж.Б.Сэй (1767—1832) в книге «Трактат политической экономии» (1803 г.) сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трех классических факторов производства — Земли, Капитала, Труда. Он указывал также, что «талант английских пред-

принимателей» был одним из факторов успеха развития промышленности Англии. Основным тезисом Сэя состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя, по мнению Сэя, является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции, обеспечить «дух порядка». Предприниматель, указывал он, — это лицо, которое берется на свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт.

В основу экономической теории *К.Маркса* легло представление о предпринимателе как о капиталисте-эксплуататоре.

Основными положениями классической экономической науки являются:

1. Человек рассматривается только с точки зрения экономики, т.е. его основная цель – стремление к собственной выгоде.

2. Рынок обеспечивает мобильность ресурсов, т.е. труд и капитал могут мгновенно перемещаться в нужное место.

3. Всякое увеличение заработной платы ведёт к росту численности рабочих, и, наоборот.

4. Предприниматель преследует в своей деятельности единственную цель – максимизация прибыли.

5. Величина заработной платы на рынке труда определяется только отношением между спросом и предложением, что ведёт к абсолютной гибкости денежной заработной платы.

6. Главный фактор роста богатства – накопление капитала.

7. Конкуренция должна быть совершенной.

2.4 Вклад Й. Шумпетера в теорию предпринимательства

Йозеф Шумпетер (1883–1950) – экономист и социолог, родился в Австрии. В его взглядах сочетаются как элементы институционализма, так и посылки классической политэкономии. **Шумпетер** приобрел известность работой *«Теория экономического развития» (1912)*. С 1932 года Шумпетер жил и работал в США, являясь профессором Гарвардского Университета, где опубликовал не менее знаменитые работы *«Экономические циклы» (1939)* и *«Капитализм, социализм и демократия» (1942)*.

Вклад Шумпетера в экономическую теорию заключается в том, что он исследует факторы, которые «взрывают» равновесие рыночной системы изнутри. Этими внутренними факторами становятся новые производственные комбинации, которые и определяют динамические изменения в экономике. Шумпетер выделяет несколько видов принципиально новых комбинаций факторов производства:

1) создание нового продукта;

2) использование новой технологии производства;

3) использование новой организации производства;

4) открытие новых рынков сбыта и источников сырья.

Новые комбинации факторов производства получили названия «нововведения». Следует подчеркнуть, что в терминологии Шумпетера

«нововведение» не является синонимом слова «изобретение». Предпринимательская деятельность связана с применением уже имеющихся средств, а не с созданием новых. Возможности нового применения средств в избытке находятся сами по себе, они могут быть известны. Но, как полагает Шумпетер, это «мертвые» возможности. Предприниматель же осуществляет их на деле, преодолевая технологические и финансовые затруднения, и открывает новые пути получения прибыли, которую следует рассматривать как избыток над тем доходом, который установился в процессе кругооборота.

В концепции экономического развития Шумпетер отводит особо важную роль предпринимателю. *Предпринимательство* – особый дар, свойство человеческого характера, не зависящее от классовой, социальной принадлежности.

Предпринимательство отличают следующие особенности:

- 1) опора на собственные силы;
 - 2) предпочтение риска;
 - 3) ценность собственной независимости;
 - 4) ориентация на собственное мнение;
 - 5) потребность в достижении успеха при том, что сама ценность денег для него не велика;
- б) стремление к нововведению.

В своих новаторских работах Йозеф Шумпетер рассматривал предпринимателя как центральный элемент механизма экономического развития. По его мнению, в основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении использовать «новую комбинацию» факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация. «Если вместо количества факторов, — писал он, — мы меняем саму форму функции, то получаем нововведение». Предприниматель в такой ситуации призван «...делать не то, что делают другие», и «...делать не так, как делают другие».

Предприниматели, согласно определению Й. Шумпетера, - это хозяйственные субъекты, функцией которых является осуществление новых комбинаций и которые выступают как *активные субъекты предприятия*. При этом Шумпетер полагает, что традиционное ограничение круга предпринимателей только лишь «самостоятельными субъектами» (частными лицами), в принципе, неверно. К предпринимателям следует относить всех, кто выполняет названную функцию, в том числе работников организации, а также и тех, кто реализует инновационную функцию импульсивно, эпизодически: экономистов, финансистов, юристов, консультантов и пр.

Статусный аспект идентификации предпринимателя Й. Шумпетером не только не принимается в расчет, но представляется ему принципиально неверным. Существенным оказывается только функциональный аспект идентификации. В качестве предпринимателя признается только лицо, осуществляющее инновацию (новую комбинацию), и оно перестает быть таковым, как только учрежденное им «дело» начинает дальше функционировать как стабильная система.

Предпринимательство, по мнению Й. Шумпетера, не может рассматриваться как профессия, так как в этом статусе невозможно находиться длительное время. Также весьма условным является и идентификация предпринимателей как класса - данная группа не имеет собственной классовой позиции, правда, предпринимателей отличает особый *стиль жизни*.

По Й. Шумпетеру, экономический процесс предпринимательства не сводится к получению обычной прибыли. Он предполагает получение сверхприбыли, т.е. предпринимательской прибыли, достигаемой в результате новых комбинаций в процессе воспроизводства.

В теории предпринимательства Шумпетер примиряет концепцию рационального («экономического») и реального («иррационального») человека, объекта исследований экономистов институционального направления. Рассматривая мотивы хозяйственной деятельности в статическом состоянии, Шумпетер выделяет мотив удовлетворения потребностей на основе рационального поведения (максимизации полезности или выгоды). Рассматривая же динамическую модель, Шумпетер считает, что мотивы предпринимательской деятельности иррациональны, ибо главными мотивами становятся саморазвитие личности, успех, радость творчества. Предпринимателем движет жажда деятельности и воля к победе. Любопытно отметить, что предприниматель, по мнению Шумпетера, не отягощен избытком интеллекта и в данном случае это является положительным качеством. Именно относительная ограниченность кругозора не дает ему возможности сравнивать множество различных вариантов достижения цели и предаваться долгим колебаниям. Выделение иррациональных мотивов в поведении предпринимателя привело к признанию того, что теория предпринимательства именно та сфера, где экономическая наука и психология нашли общий язык, что способствовало появлению такой науки, как «экономическая психология».

Шумпетер ввел понятия «*эффективная конкуренция*» и «*эффективная монополия*», связав их с процессом нововведений, являющихся стержнем конкуренции нового типа. Новатор получает прибыль, являющуюся стимулом и вознаграждением за его изобретения, поэтому монополию, являющуюся следствием нововведений, **Шумпетер** назвал **эффективной монополией** и признал ее естественным элементом экономического развития.

Банки являются особым феноменом развития, которые, выступая от имени народного хозяйства, выдают полномочия на осуществление новых производственных комбинаций.

Шумпетер выводит существование *экономических циклов* из периодов внедрения изобретений, осуществляемых рывками, одно изобретение тянет гроздь нововведений (экономические циклы). Также в этой работе он выделяет и устанавливает **связь между типами циклов** – длительными, классическими и короткими.

Шумпетер был не только экономистом, но и социологом, которого интересовали перспективы развития капитализма. Основу существования капитализма Шумпетер видел в частнопредпринимательской системе классического типа, основанной на мелкой и средней собственности. При

накоплении же богатства, его институционализации, возникновении корпораций происходит деперсонализация инновационной деятельности, меняется культура и характер мышления. Главными фигурами в деловом мире становятся Менеджеры, управляющие крупных корпораций. Но менеджер обладает совершенно другими чертами, нежели предприниматель и вместо стремления к нововведениям, риску и независимости мы видим осторожность, стремление к продвижению по службе и власти, к согласованности принятия решений на всех уровнях. И это не случайно, поскольку иерархическая (бюрократическая) структура крупной корпорации порождает как относительно слабые стимулы деятельности, которые неадекватны стимулам к риску у предпринимателей, так и определенную потерю ответственности за ведение дела. Да и само поведение «человека организации», предполагающее верность, послушание, безотказность не имеет ничего общего с поведением предпринимателя. Исчезает фигура предпринимателя — исчезает и возможность экономического развития. Более того, уход со сцены предпринимателя означает и скорую гибель буржуазии, поскольку процент выплачивается из его прибыли.

Кроме того, исчезновение фигуры предпринимателя приведет к разрушению социальной базы капитализма, основой которой является индивидуальный собственник. Но главная причина скорой, по мнению Шумпетера, гибели капитализма лежит не в сфере экономики, а в сфере культурной надстройки, так как в обществе формируется враждебное отношение к предпринимателям со стороны других социальных групп. Вину за это Шумпетер возлагает на радикальных интеллектуалов с их непомерной амбициозностью. Он отмечает, что одной из характерных особенностей цивилизации позднего капитализма является растущая доступность образования, в том числе высшего. Число высокообразованных людей растет, но адекватного роста рабочих мест, соответствующих их притязаниям, не наблюдается. И тогда большая армия интеллектуалов начинает искать причины своего неудовлетворительного положения в недостатках существующего общественного строя, реализуясь в его яростной критике. Таким образом, по мнению Шумпетера, формируется среда, непригодная для предпринимательства и оно исчезнет, а вместе с его исчезновением прекратится социальный и общественный прогресс. Напрашивается парадоксальный вывод, что капитализм отомрет под бременем собственных успехов — высоких темпов экономического развития, приводящему к господству «большого бизнеса» и доступности образования.

2.5 Теория предпринимательства В. Зомбарта и М. Вебера

Значителен вклад в развитие теории предпринимательства немецких ученых М. Вебера (1864-1920) и В. Зомбарта (1863-1941), которые обращают внимание на исторические и социальные корни предпринимательства. Для Вебера капиталистическое предпринимательство есть воплощение рациональной организации свободного труда и использование возможностей

предпринимательского духа. Этот новый предпринимательский дух имеет, по мнению ученого, религиозную основу, поскольку вырос из недр протестантизма. Религиозная этика способствовала, по мнению Вебера, формированию особой хозяйственной этики. Хозяйственная деятельность для протестанта стала основной формой служения Богу. Успех, накопленное богатство рассматривается как подтверждение богоизбранности, спасение верующего. Поэтому, как показал Вебер, именно протестантизм дал предпринимательской деятельности высшие нравственные санкции. В прямой полемике с Вебером Зомбарт утверждает, что все основы предпринимательского духа были заложены католичеством, а протестантизм чуть ли не препятствовал его возрождению.

Но наиболее глубокие корни развития предпринимательства уходят в иудаизм, где религия Талмуда единственная среди мировых религий никогда не содержала идеала бедности, а, напротив, проповедовала идеал торговой свободы. Зомбарт рассматривал личные качества предпринимателя, в котором должны соединяться воедино качества завоевателя, организатора и торговца.

М. Вебер подчеркивал определяющее значение протестантской этики и важность харизматических свойств личности предпринимателя. В. Зомбарт обогатил экономическую науку незабываемой категорией «предпринимательский дух», составляющими которого являлись готовность к риску, духовная свобода, богатство идей, воля и настойчивость, умение соединять людей для совместной работы, убедительность, способность к завоеванию доверия, а главное – склонность к подчинению всей своей жизни интересам дела.

Вернер Зомбарт наиболее обстоятельно оспаривал выводы своего коллеги Макса Вебера. Усиленно работал над «этюдами», направляющими «взгляд зрителя» на какую-либо одну сторону проблемы генезиса «духа капитализма» — *«Евреи и хозяйственная жизнь»* (1911), *«Роскошь и капитализм»* (1913), *«Война и капитализм»* (1913). Наряду со статьей *«Капиталистический предприниматель»* (1909) эти эскизы подготовили книгу *«Буржуа, этюды по истории духовного развития современного экономического человека»* (1913).

Зомбарт полагал, что веберовский подход охватывает лишь одну сторону капитализма и капиталистического духа, которую сам Зомбарт называл буржуазным, мещанским духом и которая вносит в капиталистическую систему хозяйства такие добродетели, как трудолюбие, умеренность, расчетливость, верность договору. Но это лишь «тыльная» сторона «капиталистического духа», а на переднем плане выступает энергия «стремления к бесконечности», «воли к власти», «предприимчивости», вырвавшая людей из мира традиционных отношений, построенных на родственных и общинных связях. Две стороны в единстве образуют душевное настроение, которое и создало капитализм. Возводя истоки предпринимательства к стремлению «завоевания себе мира», наслаждению «полнотой жизни», Зомбарт указывал, что «в сфере материальных стремлений завоевание равнозначно увеличению денежной суммы. Стремление к бесконечному, стремление к власти нигде не находит для

себя столь подходящего поля деятельности, как в охоте за деньгами, этом совершенно абстрактном символе ценности, который все в большей и большей степени становится символом власти... Стремление к власти и стремление к наживе переходят одно в другое: капиталистический предприниматель стремится к власти, чтобы приобретать, и приобретает, чтобы добиться власти.

Концепции «идеальных типов» М. Вебера и «духа капитализма» В. Зомбарта.

«Идеальные типы» могут быть рассмотрены как базисные научные понятия. В совокупности они образуют в некотором смысле «модель» реальности. Он построил свою социологию на «чистых» *типах действий идеальных типов*:

- 1) действие рационально ориентированное по отношению цели;
- 2) действие рационально ориентированное по отношению к абсолютной ценности;
- 3) действие вызванное определенными страстями или эмоциональными состояниями агента;
- 4) действие определенное традициями и глубоко укорененными привычками.

Эти четыре типа действия позволяют более точно определить, что означают в развитии европейской культуры «рационализация» и «модернизация».

Вебер разрабатывает *три идеальных типа* для описания государственной власти: *традиционный, харизматический и легальный*.

М. Вебер рассматривал капиталистическое общество как концентрированное проявление рациональности. Сложившийся образ жизни зависит от уникальных исторических условий, сложившихся на христианском Западе, и, проанализировав существующие религии, Вебер сделал вывод о том, что существующее общество рационального потребления стало результатом господства религии протестантизма.

В. Зомбарт, представитель молодой исторической школы выдвинул **теорию «духа капитализма»**, который состоит из двух частей. **Одна** – буржуазный, мещанский дух, носитель добродетели трудолюбия и умеренности. **Вторая** – энергия стремления людей к власти, предприимчивость.

Предприниматели, по Зомбарту, — это «добытчики» прибыли, организаторы предприятий, обеспечивающих прирост дохода. Зомбарт насчитал шесть основных типов капиталистических предпринимателей:

- 1) разбойники, особенно участники военных походов и заморских экспедиций ради добычи золота и экзотических товаров;
- 2) феодалы, коммерциализирующие свои земельные владения;
- 3) государственные деятели, насаждающие торговые и промышленные компании;
- 4) спекулянты, оперирующие с деньгами и ценными бумагами — ростовщики, банкиры, биржевые игроки;

5) купцы, втирающиеся в доверие к лицам, которые облечены властью, и вкладывающие торговый капитал в процесс производства благ;

6) ремесленники — мастера и коммерсанты в одном лице.

Как главные функции предпринимателя Зомбарт выделил:

1) организационные (умение подбирать и объединять людей и вещи в работоспособное целое);

2) торговые (искусство вести переговоры, завоевывать доверие, возбуждать желание покупки своего товара);

3) счетоводные (точное числовое исчисление затрат и результатов).

По Зомбарту, великие предприниматели - это «люди, соединяющие в себе различные, обычно раздельные предпринимательские типы, которые одновременно являются разбойниками и ловкими калькуляторами, феодалами и спекулянтами, как мы это можем заметить у магнатов американских трестов крупного масштаба».

«Деловую мораль» и рационализацию замещают порывы «бьющей через край» завоевательной энергии. Обращаясь к опыту современных ему американских миллионеров (известных умением «сворачивать шеи» конкурентам), Зомбарт делал вывод о трех главных формах конкуренции в современном капитализме: 1) конкуренция эффективностью (ценовая); 2) конкуренция внушением (реклама); 3) конкуренция насилием, которая нашла себе применение у крупных компаний и направлена на стремление к монополии.

Обращая внимание на проблему экономических кризисов, Зомбарт ввел в экономическую теорию понятие конъюнктуры рынка, как общее положение рыночных отношений в каждый конкретный момент времени.

В. Зомбарт считал «духом» капитализма всякое стремление к получению денежного богатства. В таком случае предпосылкой развития капитализма, по Зомбарту, является стремление к роскоши, расточительству, престижному потреблению.

Напротив, М. Вебер отмечал, что объяснять сущность буржуазного предпринимательства только лишь «стремлением к денежному богатству» принципиально недостаточно. Он выделил два качественно различных типа «стремления к наживе»: один основан на использовании различных форм насилия (обман, грабеж, взятки и т. д.), другой — на использовании добровольного и взаимовыгодного обмена. Жажда наживы любой ценой, по его мнению, не только не является буржуазной, но, напротив, тормозит развитие нормального рыночного хозяйства. «Повсеместное господство абсолютной беззастенчивости и своекорыстия в деле добывания денег, — подчеркивает Вебер, — было специфической характерной чертой именно тех стран, которые по своему буржуазно-капиталистическому развитию являются «отсталыми» по западноевропейским масштабам». Формирование «нормального» капитализма возможно, по Веберу, только там и тогда, где и когда побеждает мораль «честной наживы», предполагающая взаимовыгодность экономических отношений для всех ее участников. Если капитализм «по Зомбарту»

имманентно предполагает принцип «не обманешь — не продашь», то капитализм «по Веберу» основан на морали «честность — лучшая политика».

Экономическая история XX века, когда к рыночному хозяйству стали прибегать страны «третьего мира», предоставила обильный материал для сравнения возможностей развития капитализма «по Зомбарту» и «по Веберу». Там, где бизнес приобретал черты своеобразного общественного служения (это, прежде всего, регион конфуцианской цивилизации), рыночное хозяйство развивалось весьма эффективно, ускоряя развитие общества. Если же предпринимательство воспринималось как своекорыстная нажива любой ценой (как, например, во многих странах Африки), то рыночное хозяйство приобретало форму нароста, паразитирующего на национальной экономике. Сама история вынесла своеобразный вердикт: чтобы предпринимательство стало основой экономической жизни общества, оно должно иметь в глазах большинства населения имидж честного и достойного занятия

2.6 Теория предпринимательства Дж. М. Кейнса

Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) учился у основателя Кембриджской школы экономической мысли А. Маршалла. Но, вопреки ожиданиям, не стал его наследником и едва не затмил славу своего учителя.

Своеобразное осмысление последствий самого длительного и тяжелого экономического кризиса 1929-1933 гг. отразилось в положениях изданной Дж.М. Кейнсом в Лондоне книги под названием «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Это произведение принесло ему широкую известность и признание, поскольку уже в 30-е годы послужило теоретико-методологической базой программ стабилизации экономики на уровне правительств в ряде государств Европы и США. А сам автор книги был советником в составе правительства Великобритании и разработал многие практические рекомендации в области экономической политики. За всю парламентскую историю Великобритании Дж.М. Кейнс стал первым среди ученых-экономистов, кто был удостоен английской королевой титула лорда, дающего ему право участия в качестве пэра в заседаниях верхней палаты парламента в Лондоне.

В числе его публикаций: «Трактат о вероятности» (1921), «Трактат о денежной реформе» (1923), «Экономические последствия мистера Черчилля» (1925), «Конец свободного предпринимательства» (1926), «Трактат о деньгах» (1930) и некоторые другие.

«Общая теория» Дж.М. Кейнса явилась поворотным пунктом в экономической науке XX в. и во многом определяет экономическую политику стран и в настоящее время. Ее главная новая идея состоит в том, что система рыночных экономических отношений отнюдь не является совершенной и саморегулируемой и что максимально возможную занятость и экономический рост может обеспечить только *активное вмешательство государства в экономику*.

Новаторство экономического учения Кейнса в методологическом плане проявилось, во-первых, в предпочтении макроэкономического анализа микроэкономическому подходу, сделавшим его основоположником макроэкономики как самостоятельного раздела экономической теории, и, во-вторых, в обосновании (исходя из некоего «психологического закона») концепции о так называемом *эффективном спросе*, т.е. потенциально возможном и стимулируемом государством спросе.

Опираясь на собственную, «революционную» по тем временам методологию исследования, Кейнс в отличие от своих предшественников говорил о необходимости недопущения с помощью государства урезания заработной толпы как основного условия ликвидации безработицы, а также о том, что потребление ввиду психологически обусловленной склонности человека к сбережению растет гораздо медленнее доходов.

По Кейнсу, психологическая склонность человека сберегать определенную часть дохода сдерживает увеличение дохода из-за сокращения объема капиталовложений, от которых зависит перманентное получение дохода. Что касается предельной склонности человека к потреблению, то она, по мнению автора «Общей теории», постоянна и может, поэтому обуславливать устойчивое соотношение между увеличением инвестиций и уровнем дохода.

Характеризуя, например, мотивы потребления и сбережения, присущие предпринимателям, Кейнс выделяет несколько их основных типов. Среди них фигурировали: осторожность, предусмотрительность, расчетливость, стремление к лучшему, стремление к независимости, предприимчивость, понимаемая как обеспечение свободы для коммерческих операций, или, как писал Кейнс, желание обеспечить ресурсы для осуществления дальнейших капиталовложений, желание оставить наследникам состояние, чувство скупости как таковое.

В работах Кейнса понятие «предприниматель» трактуется как своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное – не столько рациональная калькуляция Вебера или новаторство Шумпетера, сколько набор определенных психологических качеств (умение правильно соотносить между собой потребление и сбережение, способность к риску, дух активности, уверенность в перспективах, несмотря на трудности и др.).

В методологии исследования Кейнса учитывается немаловажное влияние на экономический рост и неэкономические факторы, как-то: государства (стимулирующего потребительский спрос на средства производства и новые инвестиции) и психологии людей (предопределяющей степень осознанных взаимоотношений хозяйствующих субъектов).

Кейнс не отрицал влияния меркантилистов на созданную им концепцию государственного регулирования экономических процессов. Его общие с ними суждения очевидны:

- в стремлении увеличения массы денег в стране (как средство их удешевления и соответственно снижения ставок ссудного процента и поощрения инвестиций в производство);

- в одобрении роста цен (как способ, стимулирующий расширение торговли и производства);

- в признании того, что недостаток денег служит причиной безработицы;

- в понимании национального (государственного) характера экономической политики.

В его учении отчетливо прослеживается мысль о нецелесообразности чрезмерной бережливости и накопительства и, наоборот, возможной пользе всемерного расходования средств, поскольку, как полагал ученый, в первом случае средства, скорее всего, приобретут неэффективную ликвидную (денежную) форму, а во втором — могут быть направлены на увеличение спроса и занятости. Он также резко и аргументированно критикует тех экономистов, которые привержены догматическим постулатам «закона рынков» Ж.Б. Сэя и другим сугубо «экономическим» законам, называя их представителями «классической школы».

Кейнс делает контрвывод: «Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход». Для выявления причин неполной занятости и неполной реализации, неравновесности экономики, а также для обоснования методов ее внешнего (государственного) регулирования «психология общества» имеет не меньшее значение, чем «законы экономики».

Между тем наращивание инвестиций и обусловленный этим рост национального дохода и занятости населения может рассматриваться как целесообразный экономический эффект. Последний, получивший в экономической литературе название *эффекта мультипликатора*, означает, что «увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций».

Дж.М. Кейнс назвал его «мультипликатором инвестиций», который характеризует положение о том, что «когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в n раз превосходит прирост инвестиций». Причина такого положения заключается в «психологическом законе», в силу которого «по мере того, как реальный доход возрастает, общество желает потреблять постоянно уменьшающуюся его часть».

Далее он приходит к выводу о том, что «принцип мультипликатора позволяет дать общий ответ на вопрос о том, каким образом колебания инвестиций, составляющих относительно небольшую долю национального дохода, способны вызывать такие колебания совокупной занятости и дохода, которые характеризуются гораздо большей амплитудой».

Но, по его убеждению, «хотя в бедном обществе размеры мультипликатора сравнительно велики, влияние колебаний в размерах инвестиций на занятости окажется много сильнее в богатом обществе, так как можно предположить, что именно в последнем текущие инвестиции составляют гораздо большую долю текущей продукции».

Итак, суть эффекта мультипликатора действительно проста. Решающим моментом при этом является побуждение инвестировать. Спустя несколько десятилетий, разделяя идеи Кейнса о «склонности людей к сбережению», Дж.К. Гэлбрейт писал, что «эти доходы должны быть инвестированы и, таким образом, истрачены (или компенсированы затратами кого-либо еще). В противном случае покупательная способность будет снижаться. Товары будут оставаться на полках, объем заказов уменьшится, объем производств упадет, безработица увеличится. В результате произойдет спад».

Итогом своего исследования Кейнс считал создание теории, которая «указывает на жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном предоставлены частной инициативе... Государство должно будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению частично путем соответствующей системы налогов, частично фиксированием нормы процента и, возможно, другими способами», ибо «именно в определении объема занятости, а не в распределении» труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной». Но все же остаются широкие возможности для проявления частной инициативы и ответственности».

Эффективность регулирования государством экономических процессов, согласно Кейнсу, зависит от изыскания средств (государственные инвестиции, достижения) по полной занятости населения, снижения и фиксирования нормы процента. Он при этом полагал, что государственные инвестиции в случае их нехватки должны гарантироваться выпуском дополнительных денег, а возможный дефицит бюджета будет предотвращаться возрастанием занятости и падением нормы процента. Иначе говоря, чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к инвестициям, к росту уровня инвестиционного спроса, что в свою очередь расширяет границы занятости, ведет к преодолению безработицы. При этом исходным для себя он считал такое положение о количественной теории денег, в соответствии с которым в реальной действительности «вместо постоянных цен при наличии неиспользованных ресурсов и цен, растущих пропорционально количеству денег в условиях полного использования ресурсов, мы практически имеем цены, постепенно растущие по мере увеличения занятости факторов».

Вопросы и задания для самопроверки

1. Основным источником экономической мысли какого государства являлся трактат «Артхашастра»?
2. Кто являлся основателем легизма?
3. Какие два вида хозяйственной деятельности выделил Аристотель?
4. На какой модели строилась экономическая система А. Смита?
5. Назовите принципиально новые комбинации факторов производства, которые выделил Й. Шумпетер.
6. Какие особенности предпринимательства выделил Й. Шумпетер?
7. На какой религии, по мнению М. Вебера, основан предпринимательский дух?

8. Кому принадлежит концепция предпринимательства «идеальных типов»?

9. Выполните задание: установите соответствие:

Ксенофонт	«Экономические циклы»
А. Смит	«Трактат политической экономии»
Й. Шумпетер	«Экономикос»
Ф. Аквинский	«Шесть книг о Республике»
Т. Ман	«Сумма теологии»
Ж.Б. Сэй	«Капиталистический предприниматель»
Жан Боден	«Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как принцип богатства»
Дж. М. Кейнс	«Исследования о природе и принципах богатства народов»
В. Зомбарт	«Трактат о вероятности»

Литература

1. Васильева Л. В., Игнатьева Г. В., Прошунин П. И. История экономических учений: конспект лекций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-reading.club/bookreader.php/98175/Vasil'eva,_Ignat'eva_-_Istoriya_ekonomicheskikh_ucheniiv_konspekt_lekcii.html
2. Параллель с меркантилизмом. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/way_07
3. Классическая политическая экономия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/klassicheskaya-politekonomiya.html>
4. Формирование классической школы политической экономии. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://cinref.ru/razdel/00800economica_teoria/07/238494.htm
5. Земцова Л.В. Основы предпринимательства: учебное пособие/ Л. В. Земцова — Томск, 2015. — 164 с.
6. Татарников Е.А.. Шпаргалка по истории экономических учений. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-reading.club/bookreader.php/97519/Tatarnikov_-_Shpargalka_po_istorii_ekonomicheskikh_ucheniiv.html#label56
7. Агапов И.И. История экономической мысли. Курс лекций. - М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". Издательство ЭКМОС, 1998 г. — 248 с.
8. Концепции «идеальных типов» М. Вебера и «духа капитализма» В. Зомбарта. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.e-reading.club/chapter.php/88409/56/Kostakova_-_Shpargalka_po_istorii_ekonomicheskikh_ucheniiv.html

9. Роль экономической культуры в развитии предпринимательства. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4/139.htm>

10. Фролова Т.А. Истрия экономических учений: конспект лекций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m172/4_2.htm

Тема 3 Современные учения о предпринимательстве

3.1 Вклад западных экономистов в теорию предпринимательства

Анализ зарубежной литературы и многих отечественных работ по теории и практике предпринимательства показывает, что к пониманию его экономической сущности целесообразно идти через характеристику категории «предприниматель». Первым сформулировал определение «предприниматель» французский экономист шотландского происхождения Ричард Кантильон. В XVIII веке он впервые выдвинул положение о риске в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства. Кантильон обнаружил, что расхождения между рыночным спросом и предложением создают возможности покупать дешево и продавать дорого. Людей, которые реализуют указанные возможности извлечения прибыли, Кантильон и называл предпринимателями. Согласно ему, предприниматель – это любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, и готовностью к потерям. В развитие определения Кантильона представитель немецкой классической школы Йоганн Генрих Тюнен, помимо способности к риску, выделяет в характере предпринимателя наличие дополнительных особых качеств изобретателя и исследователя в своей области деятельности, использование которых должно приносить ему определенный доход.

По мнению американского ученого Роберта С. Ронстадта, предпринимательство – это динамичный процесс наращивания богатства. Богатство создается теми, кто больше всех рискует своими деньгами, имуществом, карьерой, не жалеет времени на создание собственного дела, предлагает покупателям новый товар или услугу. Этот товар или услуга не обязательно должны быть чем-то совершенно новым; главное, чтобы предприниматель сумел придать им новые качества, увеличить их ценность, затратив на это необходимые силы и средства.

В свою очередь, известные американские ученые профессора Роберт Хизрич и М. Питерс дают, по их мнению, наиболее емкое определение предпринимательства, которое охватывает все типы предпринимательского поведения: «предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы,

предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым».

По мнению Питера Друкера, предпринимательство – это управленческий инновационный процесс, являющийся реакцией на изменение технологии. В качестве глобальной задачи он выдвигает идею формирования предпринимательского общества, в котором инновационность и предпринимательство были бы устойчивым, нормальным и необходимым явлением.

Друкер считает, что предпринимательству следует учиться. Неслучайно в США создана разветвленная сеть подготовки предпринимателей, в том числе в колледжах и университетах.

Друкер формулирует 4 предпринимательские стратегии, которые позволяют добиться успеха:

- ворваться первым и нанести массированный удар;
- напасть быстро и неожиданно;
- найти и захватить «экологические ниши»;
- измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли.

Близкими к представлениям Йозефа Шумпетера являются взгляды другого видного представителя новоавстрийской школы – Фридриха Хайека, рассматривающего предпринимательство как поиск и исследование новых экономических возможностей, причем потенциальным предпринимателем выступает любой индивид, деятельность которого носит поисковый характер.

Вслед за Шумпетером представители новоавстрийской школы не связывают предпринимательскую деятельность с определенной формой собственности, отрицая причинную связь между ними, в отличие от последователей теории Карла Маркса. Предпринимательская деятельность может реализовываться при и акционерной, и групповой, и частной (индивидуальной) формах собственности. Однако предпринимательство в рамках акционерной групповой собственности осуществляется лишь в той мере, в какой удастся предоставить работникам и менеджерам возможности частного собственника в вопросах инициативы, принятия решения и ответственности за их деятельность.

Таким образом, в трудах ученых новоавстрийской школы наиболее характерной чертой предпринимательства признается инновационная деятельность.

Новоавстрийская экономическая школа в лице Людвиг Мизеса и Фридриха Хаека расширила понимание предпринимательских функций в рыночном процессе, связав их не с конкретным субъектом определенной социальной группы, а со всей деятельностью экономических субъектов, реализуемой ими всеми.

Само предпринимательство выступает не только на индивидуальном уровне, но и на уровне крупных организаций и проявляется в явном и неявном

качестве в виде принятия решений и несения риска, новых комбинациях производственных факторов или нововведений, распределении ресурсов в перспективных направлениях, управлении, организации и выполнении принятых решений. Следовательно, предпринимательство, по мнению представителей новоавстрийской школы, представляет собой созидательную деятельность по реализации новых возможностей удовлетворения потенциала платежеспособного спроса в условиях неравновесного состояния экономической системы.

Отличием исследований ученых этой школы от марксизма явилось то, что они рассматривали предпринимательство не как социально-экономический и политический (что невозможно при признании принадлежности предпринимательской функции любому члену общества), а как функционально-экономический и социально-культурный феномен, обращая внимание на организационно-творческую сторону предпринимательской деятельности.

Значительный научный и практический интерес имеют точки зрения о предпринимательстве и предпринимателях таких известных зарубежных ученых, как Джона Кеннета Гэлбрейта и Гиффорда Пиншо.

Исходя из качественно изменившихся в XX столетии объективных условий хозяйственного развития, Гэлбрейт решительно опровергает устаревшие постулаты неоклассицизма: о подчинении целей экономической системы интересам отдельного человека, о свободной и совершенной конкуренции мелких товаропроизводителей, о рыночном саморегулировании национальной экономики, о преимуществах хозяйственной деятельности единичных собственников, о соединении в лице предпринимателя собственника, организатора производства и получателя дохода.

Наиболее важные работы Гэлбрейта: «Американский капитализм» (1952), «Общество изобилия» (1958), «Новое индустриальное общество» (1967), «Экономические теории и цели общества» (1973).

Гэлбрейт одним из первых сделал попытку теоретически обобщить опыт регулирования экономики США во время второй мировой войны. Он пришёл к выводу, что олигополистический по своей природе рынок лучше поддаётся регулированию и планированию, чем рынок свободной конкуренции. В своих последующих работах Гэлбрейт делит американскую экономику на две качественно разнородные системы – «планирующую» и «рыночную».

Основными критериями деления экономики на две системы являются технико-организационные факторы производства: наличие передовой техники и сложной организации. По мнению Гэлбрейта, имеется глубокое концептуальное различие между предприятием, находящимся полностью под контролем отдельного лица, и фирмой, которая не может существовать без организации. Это различие стеной отделяет рыночную систему («двенадцать миллионов фирм») от тысячи гигантов, входящих в планирующую систему.

В характеристике различий между планирующей и рыночными системами Гэлбрейт большое внимание уделяет категории экономической власти, то есть контролю над ценами, издержками, потребителями, над экономической средой. Он считает, что в современном обществе такая власть сосредотачивается

только в крупных корпорациях. Неравномерное развитие секторов экономики порождает большие различия «во власти, следовательно, в социальных последствиях».

Рыночная система, включающая в себя мелкие фирмы и индивидуальных предпринимателей, несовершенна по сравнению с планирующей системой, – считает Гэлбрейт. Она не может влиять на цены или на политику правительства; здесь нет мощных профсоюзных организаций; рабочие здесь получают более низкую заработную плату. Рыночная система представляет, таким образом, некую зону отчуждения, отделённую от привилегированной планирующей системы.

Главным в концепции Гэлбрейта является анализ планирующей системы и её основного звена – «зрелой корпорации». По его мнению, именно эта система определяет лицо современного западного общества и основные тенденции его развития.

Основой крупной корпорации, по Гэлбрейту, служит «соединение передовой техники с массивным применением капитала». В развитии корпорации выделяются стадии: первую стадию он связывает с господством «предпринимательской корпорации», которая по времени своего возникновения, размеру и простоте операций ещё позволяет отдельному лицу, контролирующему капиталы, пользоваться единоличной властью.

Со временем отдельные предприниматели постепенно теряют единоличный контроль над корпоративной собственностью. Это означает новую стадию в развитии корпорации.

По Гэлбрейту, развитой или зрелой корпорацией называется корпорация, в которой власть перешла к техноструктуре. «Техноструктура охватывает всех, кто обладает специальными знаниями, способностями или опытом группового принятия решений». Другими словами, техноструктура – «целая совокупность учёных, инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов..., а также посредников, управляющих, администраторов».

Переход власти определил и изменения корпорационной стратегии: техноструктура уже не ставит своей целью получение максимальной прибыли.

Гэлбрейт делит цели техноструктуры на две группы: защитные цели, преследующие прежде всего самосохранение, и положительные – преследующие упрочнение и расширение власти.

Главной положительной целью техноструктуры, по мнению Гэлбрейта, служит рост фирмы, который в свою очередь становится важнейшей целью индустриальной системы и всего общества, где ведущую роль играют крупные корпорации. Кроме того, основным ориентиром для крупной фирмы является минимизация риска; она должна поставить на место рынка планирование.

Гэлбрейт приходит к выводу, что планирование – объективная потребность современной промышленности. Потребность в планировании он объясняет усложнением технологии производства, значительным увеличением

капиталовложений в новую технику, повышением требований к организации производства.

Идея замены рыночной стихии промышленным планированием широко используется Гэлбрейтом в обосновании процесса трансформации капитализма в новое индустриальное общество. Основой и главным инструментом замены рынка планированием он считает развитую корпорацию, а экономическую деятельность государства рассматривает как необходимый элемент, «венчающий здание планирования».

Такие отрасли, как здравоохранение, городское строительство, транспорт, Гэлбрейт предлагает организовать на основе государственной структуры. Всё это будет представлять собой новый социализм. Если старый социализм был идеологическим, то новый социализм, по мнению Гэлбрейта, результат обстоятельств.

Одновременно с мероприятиями по развитию рыночной системы предлагаются меры для реформы плановой системы: введение прогрессивного налогообложения с целью сокращения разрыва в доходах, мероприятия по стабилизации цен и заработной платы, межотраслевая координация, национализация крупных военных фирм, борьба с загрязнением среды, воды и так далее. Политика в отношении плановой системы, подчёркивает Гэлбрейт, состоит в том, чтобы дисциплинировать её цели и поставить на службу общественным задачам. Таким образом, Гэлбрейт конкретизировал содержание своей реформаторской программы, выявив одновременно толкование понятия «социализм» как средство управления и контроля (без коренной и тем более насильственной ломки современной системы западной экономики).

Гиффорд Пиншо в 1988 г. рассматривает предпринимательство как интрапренерство. Данный термин введен в научный оборот и под ним «понимается развитие духа предпринимательства и его осуществление внутри существующей организации или так называемое внутреннее предпринимательство». Интрапренерство подразумевает использование творческого потенциала работников, следовательно, ключевой фигурой является интрапренер. Интрапренер – это наемный работник, который проявляет инициативу, отличается особым духом предпринимательства, генерирует новые идеи, организует бизнес таким образом, чтобы предприятие получало прибыль. Следует отметить, что интрапренеру присущи микрополитические способности при воплощении своей предпринимательской деятельности в рамках сложившегося, действующего предприятия. Таким образом, это «человек экономический», имеющий статус, образование, обладающий здоровыми амбициями для реализации своих идей, избегая и разрешая внутрифирменные конфликты.

В рамках своей концепции Рольф Вундерер выделяет сопредпринимательство. По его мнению, оно предполагает наличие трех групп целей. Первая группа рассматривает сопредпринимательство как долгосрочное увеличение стоимости предприятия путем обеспечения добавленной стоимости (или поддержание на необходимом уровне стоимости предприятия) для основных игроков на рынке (персонал, клиенты, поставщики, инвесторы и тому

подобное). Вторая группа предусматривает стратегическую поддержку предприятия большинством работников и представлена как некая нормативная конструкция, которая в своей основе имеет такие оценки, как нормативно-этические и нормативно-практические. И третья группа целей направлена на дальнейшее развитие сопредпринимательства. Вундерер выделяет три характерные для него компетенции: организационную, социальную и реализационную. В действительности, на индивидуальную специфику предпринимательских структур влияют внешние и внутренние факторы: ситуационные подходы участников предпринимательской деятельности, обладающие различной квалификацией, имеющие свою мотивацию для претворения в жизнь предлагаемых идей; создание общефирменного знания и общефирменной философии; совместное принятие решений и действия по их выполнению; солидарная ответственность по принятым решениям; радость успехам и сочувствие неудачам предприятия; совместное развитие персонала; соучастие в капитале и прибылях предприятия. В экономической литературе развитие предпринимательства представлено, в основном, как системы корпоративного предпринимательства, где главную роль играет управленческое ядро (собственник, совет директоров, топ-менеджмент). Остальной же персонал занимает пассивную позицию, в крайнем случае, проявляет слабую активность. Как было сказано выше, внутрифирменное предпринимательство представляет собой надстройку корпоративной структуры, оно активизирует экономическое поведение работников, вовлекая их в общекорпоративную деятельность. Таким образом, внутрифирменное предпринимательство (сопредпринимательство) является особой формой предпринимательства, которая обладает следующими особенностями: наличие рыночной среды, активное поведение, экономическая самостоятельность, в рамках которой реализуется идея, заинтересованность в конечных результатах, ответственность: возможность вмешательства руководства в деятельность подразделения, предпринимательская восприимчивость внутриорганизационной среды, ограниченность жизненного цикла, обязательное формирование коллективной ответственности и заинтересованности. Результатом выделения сопредпринимательства как особой компоненты будет повышение эффективности управления предпринимательскими структурами, их конкурентоспособность и выживаемость в современных условиях модернизации экономики.

Предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и других), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода). Эти отношения объективно возникают у предпринимателей (как хозяйствующих субъектов) друг с другом, с потребителями, с банками и другими субъектами рынка, с наемными работниками (сотрудниками) и, наконец, с государством в лице соответствующих органов исполнительной власти и местного самоуправления. Предпринимательство как экономическое явление отражает товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на

основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и другое) и всех инструментов товарного производства и обращения. Эта совокупность отношений может быть изучена с различных сторон: спрос, предложение, ценообразование, маркетинг, налогообложение и тому подобное.

Предпринимательство как процесс представляет собой сложную «цепочку» целенаправленных действий предпринимателей начиная с момента возникновения (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая воплощением ее в конкретный предпринимательский проект. Предпринимательство – это процесс создания новых товаров, работ, услуг, обладающих ценностью для потребителей; процесс удовлетворения постоянно растущих потребностей; процесс, осуществляемый на основе постоянного комбинирования факторов производства, эффективного использования имеющихся ресурсов для достижения наилучших результатов. Этот процесс является непрерывным, постоянно возобновляется, поскольку постоянно изменяются потребности, которые предприниматели удовлетворяют. Этот процесс требует больших затрат всех факторов производства, часто обречен на временную неудачу, но в итоге приносит предпринимателю личное удовлетворение достигнутый им денежный доход (прибыль). Следовательно, предпринимательство как процесс включает в себя поиск новых творческих идей, их анализ и оценку с точки зрения потребностей рынка и экономической выгоды, формирование целей по реализации идей, воплощение идей в новом предприятии, в создании нового, в освоении производства новых продуктов, в совершенствовании организации производства, то есть, в реализации и воплощении идей в конкретный результат (продукт, товар, технологию и так далее), приносящий предпринимателю прибыль. В таком виде предпринимательство составляет самостоятельный объект научного исследования и отдельную дисциплину.

Поскольку процесс предпринимательской деятельности является центральным элементом в общей массе предпринимательских отношений, постольку жесткое разграничить предпринимательство как явление и как процесс невозможно. Поэтому многие аспекты организации предпринимательской деятельности тесно связаны с другими отраслями экономической науки.

3.2 Вклад российских экономистов в теорию предпринимательства

Обосновано, что российское предпринимательство, в отличие от западного предпринимательства, не стало движущей силой воспроизводства национального богатства. Во многом это отражено в различном понимании категории предпринимательства в западной и российской экономической мысли. Западный подход подразумевает под предпринимательством творческую (инновационную) деятельность, целью которой является достижение новых результатов. В отечественной науке понятие «предпринимательство» отождествляется с понятием «бизнес» и раскрывается

как любой вид деятельности, приносящий доход. На современном этапе развития российское предпринимательство обеспечивает суженное воспроизводство национального богатства, что связано с деформацией его структуры, проявляющейся в номенклатурном типе предпринимательства; ненацеленности предпринимательской деятельности на длительную перспективу, обуславливающей низкий горизонт планирования; неэффективности и примитивизации производства, характеризующегося чрезмерной эксплуатацией ресурсов и дисбалансом системы хозяйствования в сторону посреднических и сырьевых отраслей; высоком уровне теневизации хозяйственной деятельности; разнонаправленности векторов интересов государственной власти и бизнеса, с одной стороны, и общества - с другой.

Современная Россия проходит через экономические реформы, результатом которых является становление и формирование принципиально новых экономических, финансовых, социальных и других отношений, базирующихся на развитии рыночной экономики. Ведущими субъектами этих отношений являются предприниматели (коллективные и индивидуальные). Предпринимательство как способ хозяйствования утвердилось в экономике всех развитых стран. В России же лишь с 1990-х гг. наметился возврат в русло развития цивилизации, и в связи с этим стал актуальным вопрос оценки предпринимательства, выяснение его сущности, места и функционального предназначения в социально-экономической деятельности общества. Российские ученые, исследователи экономического развития современного общества активно включились в обсуждение этого вопроса.

Как отмечает Сергей Анатольевич Агапцов, «до сегодняшнего дня в экономической науке не существует какой-либо общепризнанной теории предпринимательства, нет даже общепризнанного определения термина «предприниматель» как экономической категории. В этом сходятся мнения представителей как зарубежной, так и отечественной науки». Следует отметить, что представители различных отраслей знаний (экономисты, философы, социологи, правоведы и другие) по-разному трактуют содержание этого термина, соотносясь с поставленной целью исследования и накопленными знаниями.

По мнению Александра Ивановича Агеева, «с философской точки зрения предпринимательство может быть охарактеризовано как особый настрой души, как форма деловой романтики, как средство реализации человеком присущих ему потенций». В профессиональном смысле предпринимательство тем же автором рассматривается «...как умение организовать собственный бизнес и достаточно успешно осуществлять функции, связанные с ведением собственного дела». Это позволяет автору с уверенностью утверждать, что разномыслие в толковании содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и общепризнанности предпринимательства как системы хозяйствования.

Определенный интерес вызывает точка зрения российского ученого-экономиста А.В. Бусыгина о сущностных понятиях предпринимательства, под

которым он понимает стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи на определенных формализованных началах. По мнению Бусыгина, предпринимательство есть искусство ведения деловой активности, есть, прежде всего, мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования. В профессиональном смысле, по его мнению, предпринимательство рассматривается как умение организовать собственный бизнес и достаточно успешно осуществлять функции, связанные с ведением собственного дела.

В России о развитии теории предпринимательства можно говорить с начала 90-х годов, когда были осуществлены первые шаги в области приватизации. Поэтому накопленные знания и опыт в этой области значительно уступают всему тому, что имеется на Западе. Несмотря на это, российская практика развития предпринимательства весьма уникальна хотя бы потому, что произошел резкий переход от административно-командной экономики к рыночной в обстановке полномасштабного, длительного и системного кризиса всего общества. Это потребовало от ученых-экономистов, социологов, правоведов определить свое отношение к предпринимательству и к институтам, связанным с ним (банками, биржами и так далее). Одновременно необходимо было дать и определенные рекомендации для складывающихся хозяйственных структур и не ошибиться в их содержании. К этому следует прибавить фактор времени и отсутствие практических знаний.

Развитие предпринимательства в России некоторые авторы связывают с такими проблемами, как:

- оживление экономической жизни на основе восстановления инвестиционной активности и привлекательности реального сектора;
- воссоздание производственного спроса;
- расширение платежеспособности потребительского спроса, и прежде всего на отечественные товары и услуги;
- разумный протекционизм отечественного производителя в сочетании со стимулированием повышения его конкурентоспособности;
- определение национальных экономических приоритетов, их согласование с интересами развития предпринимательства (крупного, среднего и малого);
- разработка механизма государственного регулирования экономики, ее предпринимательского сектора, который не только не нарушал бы законов рынка, но и наоборот, смог более эффективно использовать их.

Существуют различные суждения о том, что же стоит понимать под предпринимательской деятельностью. Так, по мнению В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Полякова и В.А. Швандара, предпринимательство представляет собой деятельность, осуществляемую частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций. Из данного определения следует, что осуществление частными лицами даже разовой сделки купли -

продажи представляется осуществлением предпринимательской деятельности, что видится неуместным в рамках существующего законодательного пространства Российской Федерации, предъявляющего особые требования к данному виду деятельности.

Иное представление по данному вопросу сформировал Б.В. Волженкин, указав на возможность признания деятельности предпринимательской в случае осуществления хотя бы одной крупной сделки либо исполнения значительных работ (оказания услуг), направленных на извлечение прибыли.

Таким образом, формируются различные представления о содержании предпринимательской деятельности, это может породить различное толкование одного и того же понятия, используемого в диспозиции статьи 171 УК РФ, что представляется недопустимым. Поэтому считаем целесообразным использование общепринятого понимания, сформулированного в гражданском законодательстве России. Согласно части 3 пункта 1 статьи 2 ГК РФ предпринимательство как один из видов деятельности представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Исследователи Асаул А.Н., Войнаренко А.П., Ерофеев П.Ю. определяют «предпринимательство» как: деятельность, направленную на максимализацию прибыли; инициативу деятельности предпринимателей, заключающуюся в производстве товаров и оказании услуг, результатом которой является прибыль; процесс организационной новации; прямую функцию реализации собственности; действия, направленные на возрастание капитала, и развитие производства; специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянную реализацию этих изменений; как стиль хозяйствования; как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка; как взаимодействие субъектов рынка и так далее.

Предпринимательство как процесс, включает четыре этапа: формулирование новой идеи, направления деятельности и ее оценка; разработка бизнес-плана; привлечение необходимых ресурсов; управление предприятием.

Предпринимательство как деятельность, реализует ряд функций:

- социальная (каждый гражданин может проявить свой индивидуальный талант, проявляя экономическую активность как форму существования свободной личности);
- созидательная (предприниматель создает новые материальные и нематериальные блага и рабочие места для общества);
- организаторская (предприниматель непосредственно организует производство, где определяет стратегию и тактику развития фирмы, решает вопросы управления, сводя к минимуму предпринимательский риск);
- новаторская (предприниматель осуществляет деятельность,

направленную на поиск нововведений (инноваций) для того, чтобы, внедряя новейшие технологии, быть конкурентоспособным).

Новаторская функция предпринимательства представляет особый интерес и предполагает деятельность, направленную на поиск нововведений (инноваций) для того, чтобы, внедряя новейшие технологии, быть конкурентоспособным. Изначально термин «инновация» использовался для определения новых технических изделий, которые не имеют аналога, но сегодня термин стал использоваться намного шире, в том числе и для определения нововведений в социальной жизни.

В Концепции 2020 понятие инновация рассматривается как «вывод на рынок нового товара или услуги, внедрение нового процесса производства, освоение новой бизнес модели, создание новых рынков». В Российской социологической энциклопедии инновации трактуются как явления культуры, которых не было на предшествующих стадиях ее развития, которые появились на данной стадии и получили в ней признание («социализировались»); закрепившиеся (зафиксированные) в знаковой форме и (или) в деятельности посредством изменения способов, механизмов, результатов, содержаний самой этой деятельности.

3.3 Эволюция теории предпринимательства в рыночной экономике

Предпринимательство есть разновидность экономической активности. Последняя стимулируется потребностями в продуктах труда. Предпринимательство и бизнес - близкие понятия, однако между ними имеется существенная разница. Бизнес - это дело, любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду. В этом смысле афера - тоже бизнес.

Бизнес - это в большей степени образ, характер, способ, чем отрасль и сфера экономической деятельности. Следует обратить внимание на тот факт, что в литературе нередко отождествляются понятия «бизнес» и «предпринимательство». Но есть точка зрения, что предпринимательство - это категория бизнеса. В хозяйственной практике их часто отождествляют. Однако это не синонимы. Но не каждый бизнесмен может быть назван в полной мере предпринимателем. Хотя в обыденной жизни предпринимателями называют всех, кто занят бизнесом, в научном смысле ими являются только те деловые люди, чье поведение на рынке отличается поисковым характером, преодоление страха стереотипов и границ. Предприниматель изначально занимается творческой, продуктивной (неповторяющейся) деятельностью, ищет и осваивает новые рынки, товары и услуги, финансовые и материальные ресурсы, постоянно генерирует новые идеи.

В экономической теории понятие «предприниматель» долгое время ассоциировалось с понятием «собственник» и «капиталист». В дальнейшем в теории и практике хозяйствования утверждается мысль о том, что между предпринимателем и собственником нет жесткой связи. Предприниматель может быть, а может и не быть собственником, используемым им ресурсом, например,- применять заемный капитал. В то же время собственник может

получить доход от своей собственности, не занимаясь предпринимательством, например, - сдавать в аренду землю, принадлежащую ему по праву собственности. В этом случае предпринимателем будет арендатор. Совпадение в одном лице собственника и предпринимателя было характерно для мелкой частной собственности и начальных этапов капиталистического предпринимательства. С массовым же развитием кредита, акционерных обществ и формирования управленческой технотруктуры такое совпадение встречается весьма редко. Вознаграждением за предпринимательство является предпринимательский доход. Это - та плата, которую получает предприниматель за свои организаторские способности по объединению и использованию факторов производства, за инновации и монопольную рыночную власть, за риск.

Экономическое содержание предпринимательства охватывает характеристику его экономической категории, как метода хозяйствования и как типа экономического мышления. Предпринимательство как экономическая категория выражает всю совокупность экономических, социальных, организационных, личностных и других отношений, связанных с производством товара, выполнением работ, оказанием услуг и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода). Эти отношения возникают у предпринимателей как хозяйствующих субъектов друг с другом, с потребителями, поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, оборудования) с банками и другими субъектами рынка, с наемными работниками и, наконец, с органами государственной власти. Предпринимательство отражает товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики. Субъектами предпринимательства могут выступать частные лица (или семьи), коллективы (группа лиц) и государство в лице его соответствующих органов. Деятельность частных предпринимателей (организаторов единоличного, семейного, а также более крупного производства) осуществляется как на основе собственного труда, так и с привлечением наемного. Субъектами коллективного предпринимательства представлены различного рода ассоциации и так далее. Объектом предпринимательской деятельности является осуществление наиболее эффективной комбинации всех факторов производства с целью максимизации дохода. Создание всевозможных, новых способов комбинации экономических ресурсов, новых технологий и новых сфер вложения капитала - это то, что отличает предпринимателя от обычного хозяйственника.

Предпринимательство - это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем - значит делать не то, что делают другие. Безусловно, предпринимателями в известном смысле становятся. Для этого человек должен получить необходимое образование. Но этого все-таки недостаточно. Предприниматель должен обладать своего рода «даром божьим». Точно так же, как знание грамматики и синтаксиса не делает студента педагогического вуза поэтом или прозаиком, знания экономической науки еще недостаточно, чтобы стать предпринимателем.

По мнению Р. Барра, крупного экономиста, бывшего премьер - министра Франции, сегодня, в связи с развитием крупных корпораций, предпринимательство приобретает следующие черты:

- научный характер руководства. «Чутье в делах» уступает место компетенции многих лиц. Иными словами, управление, основанное на интуиции, уступает место научному управлению;
- главной целью предпринимательской деятельности становится не извлечение прибыли в данный момент, а постоянство, стабильность, устойчивость получения прибыли в течении длительного периода;
- расширение экономического кругозора предпринимателя;
- развитие чувства социальной ответственности (перед акционерами, поставщиками, потребителями).

Как видим, в современном обществе в развитых странах во многом изменяется и сам предприниматель: ныне он все в большей мере чувствует социальную ответственность за свои действия. Предприниматели все чаще начинают осознавать свое предназначение служить обществу. В большей степени к этому его побуждают общественное мнение, социальная среда, законодательство.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Кто первый сформулировал определение «предприниматель»?
2. Какие ученые выделяли характерной чертой предпринимательства инновационную деятельность?
3. На какие две качественно-разнородные системы Джон Кеннет Гэлбрейт в своих работах делит американскую экономику?
4. Что Джон Кеннет Гэлбрейт называл развитой или зрелой корпорацией?
5. Что такое техноструктура?
6. Что такое интрапренерство и кто сформулировал данное определение?
7. Что рассматривает в рамках своей концепции Рольф Вундерер?
8. Что является началом развития теории предпринимательства в России?
9. Какие четыре этапа процесса предпринимательства сформулировали российские экономисты?
10. Какие функции реализует предпринимательство как деятельность?
11. Каковы важнейшие характеристики предпринимательства?
12. Какие характерные черты присущи личности предпринимателя?
13. Есть ли разница между определениями «предпринимательство» и «бизнес»?

Литература

1. Крыловская Е.М. «Российское предпринимательство как главная движущая сила воспроизводства национального богатства». Журнал «Социально-экономические явления и процессы» Выпуск № 2 (060) /2014.
2. Набатова О.В. «Исследование сущности предпринимательства в социально-экономическом развитии общества». Журнал «Известия волгоградского государственного педагогического университета». Выпуск № 8 / том 52 /2010.
3. Развитие учения о предпринимательстве в XX века. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://konspekts.ru/predprinimatelstvo/razvitie-ucheniya-o-predprinimatelstve-v-xx-veka/>
4. Студопедия - «Развитие учения о предпринимательстве в XX в. Ф. Хайек. Й. Шумпетер: качества и мотивы предпринимателя, теория о предпринимательской прибыли, учение о роли капитала» [Электронный ресурс]. Режим доступа: Электронный ресурс: <http://studopedia.org/4-50878.html>
5. Машевский Б.М., редактор: Александрова Л.И. Учебное пособие - Основные направления экономической мысли XX в. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/u_narekm/page0002.asp
6. Алексашкина Е.И. «Внутрифирменное предпринимательство» Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» №1. 2011.
7. Сохранение и развитие конкурентоспособности крупных фирм. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bizstart.ru/artbiz/sohranenie-i-razvitie-konkurentosposobnosti-krupnyh-firm>
8. Галерея экономистов. Дж. К. Гэлбрейт: концепции «зрелой корпорации» и «нового социализма». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgiin/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/galbraith/lectures/galbraith_11.txt&img=lectures_small.gif&name=galbraith
9. Сафин Р.С., Матухин Е.Л., Шайдуллина А.Р., Зялаева Р.Г. «Обучение инновационному предпринимательству в системе непрерывного профессионального образования». Журнал «Казанский педагогический журнал». Выпуск №5-6 (95) /2012.
10. Еремченко В. И., Щуров Е. А. «Современное представление о незаконной предпринимательской деятельности в сфере оборота сельскохозяйственной продукции». Журнал «Общество и право». Выпуск №1 (51)/ 2015.
11. Валиева Э. И. «Эволюция теории предпринимательства в рыночной экономике» Молодой ученый. - 2013. - №6. - С. 287-290.

Тема 4 История предпринимательства зарубежных стран

4.1 Предпринимательство в Древнем мире и Средние века

Трудно точно определить, сколько лет существует на нашей планете предпринимательство. Наверное, с тех самых времен, когда добыча первобытного человека не шла в общий котел, а обменивалась на эквивалентное количество оружия или орудий производства. Будем считать, что обмен убитого мамонта на каменные топоры – это и были первые бартерные сделки предпринимателей. А изготовление каменного оружия – первый малый бизнес. С тех пор именно предпринимательство предопределяет развитие человечества, смену экономических формаций, решает вопросы войны и мира, двигает науку и технику, улучшает условия жизни.

В Древнем мире главной составляющей экономики было сельское хозяйство и сопутствующие ему производства по переработке сельхозпродуктов. Параллельно развиваются города, а в них широкое распространение получают ремесленные производства (малый бизнес) и торговля. С укреплением государственности, быстро развивается торговля между странами и городами. Множество дошедших до нас клинописных глиняных дощечек и папирусов содержат записи именно торгового характера. Так что развитие предпринимательства привело к появлению букв и цифр, становлению письменности и началом математики.

В Древнем мире предпринимательство считалось весьма уважаемым занятием. Купцы, ремесленники пользовались авторитетом и почитанием жителей городов. Благодаря росту торговли и производств, быстро развивались города, укреплялась государственность.

Первые документально зафиксированные торговые сделки относятся к 5-4 тысячелетию до н.э. В это время торговые сделки начинают приобретать более-менее цивилизованные формы. Вводится учет товаров, методы оценки стоимости товаров, эквиваленты обмена товаров. В это же время значительно расширяется география торговли, начинают развиваться торговые пути. Это приводит к созданию и совершенствованию транспортных средств, как сухопутных, так и морских. Появилось, пожалуй, самое главное изобретение человечества – колесо. На базе этого стали строиться сначала двухколесные, а затем и четырехколесные телеги. В качестве тягловой силы стали использовать животных.

Вероятно к этому же времени можно и отнести появление денег, хотя понятие «деньги» появилось гораздо позднее. Первоначально практиковался натуральный обмен товарами производства и торговли. Земледельцы обменивали продукты на сельхозорудия, кузнецы обменивали оружие на еду, воины обменивали рабов на оружие и так далее. Но, с расширением географии торговых сделок, натуральный обмен становится очень неудобным. Ценность одних и тех же товаров в разных местах была разной. Поэтому возникла необходимость введения неких товаров в качестве эквивалентов для обмена и

оценки стоимости. Эти товары в разных местах были разные. Например, в некоторых местах это был скот, соль или пшеница, в других – какао-бобы, шкуры животных и даже крысы.

Постепенно количество эквивалентов сокращалось, придумывались новые символы обмена с небольшим объемом и весом для удобства пользования. Так в качестве эквивалента широко использовалась ракушка морского моллюска каури. Эти ракушки покупались на островах Индийского океана и развозились купцами по всему миру, включая Китай и Русь. Необходимо отметить, что в качестве денег эти ракушки использовались очень долго, вплоть до средневековья.

Металлические денежные эквиваленты появились несколько позднее в Древнем Египте и Месопотамии в виде слитков или брусков различных размеров. Их было удобно хранить и перевозить, они длительное время сохранялись, не повреждались, их можно было делить на более мелкие единицы и вновь соединять в более крупные. В качестве материалов использовались наиболее редкие на то время металлы – золото и серебро. И, наконец, почти недавно в 7 веке до н.э. появились чеканные металлические монеты. Они чеканились из золота, серебра или меди, имели разные достоинства, могли иметь разные формы. Но это были уже настоящие деньги, сохранившие свой смысл до наших дней.

Развитие предпринимательства (торговли, ремесленного производства) привело к возникновению и развитию городов. Примером расцвета городов и стран Древнего мира могут служить Древний Египет, Китай, Индия, Иерусалим, государства Месопотамии, а затем Греции и Рима.

Одним из самых богатых и процветающих городов древности был Вавилон. Именно в Вавилоне примерно в 1600 году до н.э. впервые были законодательно установлены правила контроля за процессами производства и торговли, были введены нормы пошлин и налогов. Во втором тысячелетии до н.э. появились первые банки и ростовщические конторы. Они ссужали торговцев и ремесленников деньгами. Обычный ссудный процент для того времени был не очень велик – 20-30% годовых (вполне сравним с современным ссудным процентом в некоторых странах). Помимо кредитных операций, банки древности занимались покупкой-продажей земельных участков, рабов, крупной торговлей, принимали деятельное участие в строительстве. Но, постепенно их деятельность начала сводиться к финансово-кредитным операциям.

В Древнем мире задолженность по ссуде или неуплата долга считались очень тяжкими преступлениями, и наказывались очень жестко. За неуплату долгов можно было быть проданным в рабство. В Вавилоне за долги отправляли на принудительные работы на постройку крепостных стен или других оборонительных сооружений. Этой работы под палящим солнцем больше двух лет никто не выдерживал.

В Древнем мире зародились и первые предпринимательские объединения. Например, купцы объединялись в товарищества и даже создавали компании. Они имели своих торговых агентов в разных, иногда очень отдаленных местах, с которыми вели торговлю. Была налажена строгая система учета и отчетности

по торгово-хозяйственной деятельности. Деятельное участие в этом принимали банки, уже тогда позволяющие вести дела с помощью аккредитивов.

Города и государства древности всемерно поощряли предпринимательскую деятельность, так как именно торговля и ремесленно-производственная деятельность приводили к их развитию и расцвету. Все сколько-нибудь значимые государства древности благодаря развитию предпринимательства приходили к своему могуществу. Все крупные города Древнего мира возникали на торговых путях и благодаря концентрации в них торговли и производства достигали своей власти над окружающими их регионами.

Развитие государств, строительство городов, военные нужды, охрана границ государств и городов, сбор податей и налогов требовали значительного количества грамотных людей, способных профессионально заниматься государственной и хозяйственной деятельностью. Ведение документации поручалось писцам. Для их подготовки начали создаваться клинописные школы, прообразы современных учебных заведений. Кроме клинописи, во многих школах изучались известные на то время науки. При раскопках городов древности, археологи обнаружили громадное число глиняных табличек с нанесенными на них сведениями по медицине, математике, праву. В первом тысячелетии до нашей эры только в государствах Месопотамии работало свыше 3 тысяч писцов.

Со временем некоторые из писцов начинали заниматься предпринимательской деятельностью. Они основывали коммерческие и торговые организации, осуществляли банковские операции, давали и получали векселя, занимались торговлей. Однако большинство писцов продвигалось по службе, занимаясь административно-хозяйственной деятельностью. Так начало появляться чиновничество, приобретая с развитием государственности все большую значимость и величие. Ну и как следствие появилась верная спутница чиновничества – коррупция. Несмотря на очень жесткие наказания за взятки в древности (в большинстве стран это были продажа в рабство или смертная казнь), эта верная спутница чиновничества успешно (а в некоторых странах очень успешно) живет и в наши дни.

Необходимо отметить, что еще задолго до того, как многие страны древности осознали необходимость создания законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность, эта регламентация нашла свое отражение в Торе, а затем и в Библии. Законы и положения о предпринимательстве многих стран базировались на законах Торы. Да и законы о бизнесе в современных странах используют положения Торы и Библии. В Торе описаны практически все основополагающие правила ведения бизнеса. Не будем подробно останавливаться на этом, и перечислять все изложенное в Торе о бизнесе, но одну цитату о честности в бизнесе все-таки приведем: «Если будешь продавать что ближнему, или будешь покупать у ближнего твоего, не обижайте друг друга.» Очень актуально и в наши дни.

Новый толчок развитию предпринимательства Древнего мира дали наиболее организованные государства древности – Греция и Рим.

Предпринимательство в Древней Греции начало приобретать уже современные черты.

Предпринимательство в Древней Греции приравнивалось к искусству и впервые в истории стало предметом научных исследований. Один из самых выдающихся ученых древности – Аристотель ввел понятие «экономика», соединив два слова: «эйкос» - хозяйство и «номос» - закон. Так он и трактовал экономику – законы хозяйствования. Аристотель впервые в истории попытался дать решение кардинальной проблемы экономики – проблемы стоимости, то есть справедливого обмене товаров и деньгах, как эквиваленте их обмена.

Настоящий подъем предпринимательства в Греции начинается примерно в восьмом веке до нашей эры с развитием мореплавания. Греки начинают торговать со всеми странами бассейна Средиземного, Адриатического, Эгейского, Черного морей, открывают сухопутный торговый путь в Индию. Основными видами экспорта были продукты производства: изделия из серебра и железа, вина, оливковое масло. Причем качество производимых в Греции изделий было очень высоким. Импорт состоял главным образом из сырья и рабов. Кроме этого, предметами ввоза были некоторые виды оружия, слоновая кость, украшения, ковры и зерно. Земледелие греков не выдерживало конкуренции с более дешевым импортом зерна и приходило в упадок. Импорт зерна в пятом веке до нашей эры достиг гигантских размеров. В порты Греции ежегодно ввозилось несколько миллионов центнеров зерна.

Первоначально, как и в других местах, эквивалентом обмена и мерой ценности был скот, затем драгоценности, которые уступили место слиткам меди и железа, а позднее золоту и серебру. В седьмом веке до нашей эры из Лидии были заимствованы металлические деньги, начинают развиваться товарно-денежные отношения.

Бурное развитие торговли приводит к росту судостроения, производства наземного транспорта и связанных с ними ремесел. Начинает развиваться ремонтный бизнес, бизнес сферы услуг. Наряду с бурным развитием малого бизнеса, возникают крупные кредитно-финансовые структуры. Все эти виды предпринимательства сосредотачиваются в городах, которые быстрыми темпами растут и развиваются. На побережье строятся гавани и порты. Между городами и портами прокладываются дороги. Особенно крупными и значимым торгово-промышленным городом становятся Афины, а из портов следует отметить Пирей. О величине этого порта говорит тот факт, что еще в пятом веке до н.э. через него ввозилось ежегодно только зерна более 300 000 центнеров.

Доход с торговли, кроме ценности продукта и затрат на его транспортировку, предусматривал и величину риска при его доставке. Так плавание в дальние страны приносило до 100% дохода, а плавание во внутренних водах – не более 25-30%. Да и ссуды под залог судна с грузом оплачивались значительно дороже просто денежных ссуд. Предположительно, что именно в это время и зародился страховой бизнес.

Довольно развитым в Древней Греции был и кредитно-банковский бизнес и профессиональное ростовщичество. До 5 века до нн.э. этот бизнес был делом

жрецов, но с бурным развитием торговли, ростовщичеством стали заниматься частные лица. Ростовщичеством занимались своим делом, сидя за столиками на рынках, поэтому и получили название «трапезиты» (от греческого слова трапеза – стол). Трапезиты занимались не только приемом и выдачей ссуд и вкладов, но и являлись экспертами по оценке стоимости товаров. Они же являлись экспертами по определению подлинности монет, обращающихся на рынках.

Очень жестокие законы были направлены на борьбу с должниками. В 621 году до н.э. был принят закон Дракона. Согласно этого закона, тот, кто не мог вовремя рассчитываться с долгами, становился вместе с семьей собственником заимодавца. С этого момента и появился термин «драконовские меры». Последствия введения этого закона были катастрофическими для экономики. Мелкие и средние землевладельцы и предприниматели малого бизнеса разорялись и даже попадали в рабство. Для укрепления положения малого бизнеса, мелких и средних предпринимателей в 594 году до н.э. был принят новый закон – закон Салона, согласно которому запрещались ссуды под залог жизни должника, введены ограничения ссудного процента и погашены долги по ранее взятым ссудам. Следует отметить, что незадолго до принятия своего закона, Салон посвятил в свои замыслы своих друзей из афинской аристократии. И они, взяв крупные ссуды, скупили большие земельные участки, мгновенно разбогатев. Не правда ли знакомые картинки из современности и недалекого прошлого.

Многие экономисты и историки считают, что в Древней Греции появились первые капиталистические отношения. Было введено даже понятие «античный капитализм». И действительно Греческое предпринимательство позднего периода содержит все признаки капитализма: частная собственность, законодательное регулирование хозяйственно-экономической деятельности, развитые товарно-денежные отношения, широко развитый малый бизнес, активный экспорт и импорт товаров, повышение роли капитала в хозяйственно-экономической жизни, создание торговых, промышленных и финансовых объединений (товариществ).

Предпринимательство Древнего Рима ничем не отличалось от предпринимательства других государств древности до тех пор, пока Рим не распространил свое владычество на весь Аппенинский полуостров. Ну а затем и на весь бассейн Средиземного моря. Размеры Римской империи впечатляют и современников.

С этого времени начинается оживление торговли, особенно заметное с появлением на побережье греческих поселений. Промышленное производство (а вместе с ним и малый бизнес) было развито слабо. Поэтому главным источником богатства Рима стали завоевания и торговля. Покорение Карфагена и Греции позволило римскому купечеству получить почти весь Средиземноморский рынок.

Важным шагом после римского завоевания было введение в завоеванных странах римской денежной системы. Римляне начали чеканить серебряные монеты в третьем веке до н.э.. Дальнейшее завоевания привели к созданию

громадной империи. Но и теперь, как и до своего падения, Рим практически только ввозил товары, ничего не производя.

Экономика Рима держалась на эксплуатации завоеванных территорий и превратилась в государственную монополию. На всей территории империи были введены единые деньги, единые меры веса и размеров, внутри империи была введена беспошлинная торговля. Для ввозимых товаров строились громадные государственные склады, зернохранилища, куда поступал из Египта и государств Причерноморья хлеб. В огромных количествах ввозились мясо, рыба, овощи и фрукты и даже вина и оливковое масло. Государственная, да и частная торговля процветали и позволяли империи благополучно существовать, вести грандиозное строительство, содержать армию. Особенно необходимо отметить строительство, его размах и уровень. Сохранившиеся до сих пор остатки римских строений поражают своими архитектурными решениями и размахом.

Древнеримское хозяйство было натуральным. Римский сенатор Катон написал книгу о ведении хозяйства в поместье. Он пишет, что в поместье производилось почти все, необходимое для хозяйства и только некоторые орудия труда хозяин покупал на рынке. Поля подвергались тщательной обработке, урожайность пшеницы составляла до 15 центнеров с гектара. Товарной продукцией поместья были вино и оливковое масло. Но, с тем не менее, Катон пишет, что богатства поместья не приносили. Он писал, что для обогащения «лучше заняться торговлей, но она опасна, или ростовщичеством, но оно не почтенно».

Огромную роль в экономике Древнего Рима играло ростовщичество. В ранней древнеримской истории ростовщичеством занимались не римские граждане, а жители итальянских городов – латины. Они не были гражданами Рима и на них не распространялись обязанности граждан, а само ростовщичество вначале считалось плебейским занятием. Но со временем ростовщичество стало одним из самых доходных видов бизнеса в Риме, и ростовщики заняли видное место среди римской знати.

Ростовщики давали ссуды государству для ведения войн, для управления завоеванными провинциями. Но с ростом числа завоеванных провинций, средств требовалось государству все больше и больше, и собирать требуемые суммы у множества ростовщиков государству было неудобно. И ростовщики стали объединяться в акционерные компании. Так что ростовщики Рима создали первые акционерные компании – прообразы современных. Маленькие вкладчики вкладывали свои небольшие капиталы в акции больших акционерных компаний. Это позволяло почти всем гражданам Рима участвовать в различных финансовых предприятиях.

В это же время начали появляться крупные банковские объединения. Кроме субсидирования государственных нужд, банки принимали в качестве вкладов деньги римских граждан, которые они привозили из завоевательных походов, но сами не рисковали вкладывать их в торговлю или в производство. Банки сами вкладывали деньги в различные торговые сделки и кредитовали производства. Кстати, понятие «банкротство» и его смысл так же вошло в

обиход в это время. Римские банкиры вели свои дела на форуме, оборудованном массивными лавками, на которых они располагались. Так вот банкротство в переводе с латыни означает потерять место на форуме, сбежать с форума.

Играя все более важную роль в экономике, банкиры начали оказывать все большее влияние на государственных чиновников. Оказывая им серьезные денежные услуги, они стали играть существенную роль в принятии государственных решений. Появился класс государственной аллегархии, погрязшей в роскоши, и ненавидимый более низшими слоями населения. Римский историк Светоний в своих жизнеописаниях 12 цезарей писал: «Денежные средства Цезаря никоим образом не могли иссякнуть, ибо он обладал в высшей степени тем качеством, которое во все времена отличало наиболее «избранных» людей аристократического происхождения: умением делать долги и еще большим умением, даже искусством, жить кругом в долгах, не теряя из-за этого ни на минуту прекрасного настроения».

Но эта благополучная жизнь империи долго продолжаться не могла. Содержание армии, бесконечные войны требовали огромных средств, которые опустошенные завоеванные провинции уже дать не могли. Внутренняя экономика, опирающаяся не на собственное производство (не на развитие малого и среднего бизнеса), а на торговлю и ростовщичество, приходила в упадок.

В третьем веке наступил экономический кризис, от которого экономика Римской империи оправиться уже не смогла. История Римской империи ярко продемонстрировала, что, не развивая свободного активного предпринимательства, малого бизнеса, свободной, а не государственно-аллегархической экономики, государство непременно придет к упадку.

История предпринимательства древности была бы неполной без упоминания о Карфагене. Да и история Рима длительное время была неразрывно связана с Карфагеном. Этот один из крупнейших и богатейших городов Древнего мира располагался на северном побережье Африки, на пресечении всех главных торговых путей того времени. Предпринимательство в Карфагене было самым приоритетным занятием. Государственное устройство, военные завоевания – все приспособлялось к потребностям предпринимателей. Географическое расположение Карфагена позволяло ввозить караванами товары из Египта, из глубины Африки ввозить дерево, слоновую кость, золото, рабов. Морским путем из Европейских колоний ввозилась шерсть, металлы, зерно. Пожалуй, не было тогда в мире товаров, которые не проходили через Карфаген. Но необходимо отметить, что в Карфагене была очень развита перерабатывающая промышленность, был очень развит малый бизнес. Фабрики перерабатывали сырье и поставляли на рынок ткани, стекло, изделия из металла.

Торговый баланс Карфагена всегда был положительным. Это позволяло выделять огромные по тому времени средства для содержания армии, на развитие внутренней инфраструктуры. Гордостью Карфагена были его порты. Первый искусственный порт был построен еще в четвертом веке до н.э. Затем

было построено еще два порта – военный и торговый. Торговый порт был настолько велик, а торговля в нем была столь оживленной, что всего за несколько дней можно было отыскать корабль, который доставит товары в любой пункт Средиземноморья. Единновременно в торговом порту под погрузкой и разгрузкой находилось до полусотни кораблей – невиданное для того времени количество.

Почти всегда, вплоть до разрушения римлянами, товаров больше вывозилось, чем импортировалось. И хотя товаров производилось множество, качество их было не самым высоким. Например, товары, производимые в Греции, были гораздо качественнее. Но благодаря массовому производству и более низкой стоимости, изделия из Карфагена пользовались большим спросом на всех рынках (можно сравнить с сегодняшней экспансией товаров из Азии на международные рынки).

В средних веках купцы, торговцы, ремесленники представляли собой начинающих предпринимателей.

В средние века понятие «предприниматель» употреблялось в нескольких смыслах. Прежде всего, к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей. Пример такого предпринимательства дает Марко Поло, стоявший у истоков развития торговли между Европой и Китаем. Начиная торговый путь, торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. Предпринимателями считались и организаторы парадов, балаганов и представлений, а также руководители крупных производственных или строительных проектов. По мнению Берта Хозелица, «типичным предпринимателем в средние века было духовное лицо, которое осуществляло большой объем архитектурных работ, возведение замков, строительство фортификационных сооружений, общественных зданий, монастырей, кафедральных соборов».

С зарождением капитализма действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер. Нередко предприниматель, будучи собственником средств производства, и сам трудится на своей фабрике или заводе.

С середины XVI в. появляется акционерный капитал, организуются акционерные общества. 1-е акционерные компании возникли в сфере международной торговли. Самой 1-й была основана английская торговая компания для торговли с Россией (1554 г.). Позже, в 1600 г., была создана английская Ост-Индская торговая компания, в 1602 г. - голландская Ост-Индская компания, в 1670 г. - компания Гудзонова залива. В дальнейшем акционерная форма хозяйствования проникает в другие отрасли экономики.

В конце XVII в. возникают 1-е акционерные банки. Так, в 1694 г. был основан на акционерных началах Английский банк, в 1695 г. - Банк Шотландии.

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

В конце XVIII - н. XIX вв. акционерная форма организации банковского дела получает широкое развитие во многих странах. В этот период

собственность крупных семейных фирм распадается на сотни, тысячи паев. Все более расширяется пропасть между малым и крупным бизнесом. В таких условиях мелким фирмам все труднее выживать, зато широкое развитие получают средние и крупные.

В этот период появляется новая профессия - менеджер-руководитель и организатор крупного производства. Предпринимательские функции, ранее сосредоточенные в одном лице, расчленяются по специализированным направлениям. Появляются финансисты, экономисты, юристы, технологи. Над всеми ними стоит менеджер, освободившийся от многих функций и сосредоточившийся на руководстве и организации производства.

4.2 Опыт развития западного предпринимательства

В 1970 - 1990-е гг. происходили значимые изменения в жизни общества. По мнению специалистов, эти изменения характеризуются тремя направлениями:

- изменениями самой эпохи;
- сдвигами, происходящими в экономической среде;
- появлением новых социальных структур и новыми особенностями управления обществом связанные с ними.

В этот период нарастает мировой процесс интернационализации хозяйственной жизни, способствующей усилению специализации, международного разделения труда, ускорению экономического развития, повышению качества уровня жизни. Возникают новые потребности и методы их удовлетворения.

Одновременно этот процесс несет с собой и опасности большой нивелировки, усреднения жизненных принципов. Очень остро такие противоречия проявляются в области культуры.

Поэтому наравне с интернационализацией наш мир представляет национальные движения как в развивающихся, так и в развитых странах мира. В нашей же стране национальная проблема привела к окончательному краху «имперской» системы в России.

Предприятия, испытывающие воздействие растущей интернационализации, несут в себе и методы решения этих острых проблем. По опыту Запада, именно предприятия представляют собой основу развивающегося единого экономического пространства. В них человечество может найти эффективный способ решения многих глобальных вопросов современности.

Иным фактором, кардинально меняющим общий облик мира и прежде всего экономическую среду, является научно-техническая революция (НТР).

Прорывы в технике и способах производства относятся к экономической истории человечества. В условиях современности они быстро ускоряются и вносят в экономику Запада качественные изменения. На сегодняшний момент совершается переход от промышленного общества, которое возникло в ходе переворотов XVIII - XIX вв., к новому информационному типу общества. В

связи с этим значительно меняются соотношения между производством продукта и знанием, роль различных фаз общественного воспроизводства, характер труда, структура производства, его управление и многое иное.

Примером явлений НТР, которые приводят к значимым модификациям социально-экономического фундамента современного общества на Западе, может быть интенсивный отток работников в сектор услуг из отраслей материального производства. Так, в Швеции, Великобритании, Нидерландах, Франции число работников сферы услуг в общей численности населения уже к концу 1980-х гг. превысило 60 %, в США - 72 %. Тенденция перехода в сферу обслуживания сохранялась в 90-е гг. и очевидно, будет продолжаться и в будущем. Например, в США ожидалось, что к 2000 г. доля работников в промышленной сфере экономики снизится до 11 %, а к 2030 г. - до 3 %. Во Франции в 2000 г. общее число самодеятельного населения будет приходиться на долю сферы услуг примерно 73 % работников.

Другим фактом, связанным с НТР, является усиление роли предприятий, которое способствует изменению их структуры, создает необходимость появления нового типа предпринимателя, которое ориентируется в современных потребностях общества, обладает новыми знаниями и отвечает требованиям, предъявляемым в настоящее время обществом к участникам экономического процесса.

Под влиянием происходящей в мире глобализации, а также сдвигов, порождаемых НТР, развивается социализация западного общества. Доля стоимости, производимой в хозяйстве, перераспределяется с помощью разных механизмов на потребности общества в целом или по отдельным категориям населения.

Эта тенденция хорошо видна на уровне предприятий. На сегодняшний день предприятию уже мало иметь только четко организованную финансовую, технологическую и инвестиционную политику. В современных условиях без социальной политики ни одно предприятие не может успешно существовать и функционировать. Опыт показывает, что отсутствие социальной политики пагубно сказывается на предприятии.

НТР открыла много новых возможностей для деловых начинаний, но одновременно с этим обостряется борьба конкурентов, изменяется культурная среда в связи с ростом уровня образования и подготовки кадров, появляются новые профессии, качественной эволюцией ценностей в современном обществе.

Основные изменения, которые происходят в западном движении предпринимательства под влиянием нижеперечисленных факторов:

1. главным из многих изменений является своеобразный бум предпринимательства, продолжающийся уже несколько десятилетий. Нынешняя волна предпринимательства, в первую очередь, охватившая США, распространилась на Западную Европу, Японию и на прочие новые индустриальные страны. Это говорит о том, что в основе указанной тенденции лежат не только черты, присущие одной стране, а совокупность объективных факторов развития экономики цивилизованного общества. Примером могут

быть такие страны, как США, Италия, ФРГ, Франция и некоторые другие. В США из 18 миллионов поставленных на учет предприятий всех типов (за исключением сельскохозяйственных) свыше 13 миллионов образовались в последние десятилетия. В США в течение последнего десятилетия каждый год возникало по 600 тысяч новых организаций, из которых примерно 2/3 реально осуществляли значимые операции. Во Франции в 1952 г. число предприятий, действующих в строительстве, промышленности и общественных работах, равнялось 554,4 тысяч, а через 20 лет оно увеличилось до 1461,1 тысяч. Особенно быстрые темпы создания новых предприятий были в 1980-е гг. Примерно такая же динамика была в последние годы и в Англии, Италии, ФРГ и в иных странах. Основным показателем увеличения предпринимательского движения является рост числа миллионеров. К примеру, в 1990-е годы в США насчитывалось свыше 2 миллионов миллионеров;

2. 1970 - 1990-е гг. были временем стремительного роста и увеличению мощи крупных промышленных объединений, имеющих за рубежом дочерние предприятия. В 1990-е гг. по данным ООН транснациональных корпораций (ТНК) было более 13 тысяч. В настоящее время они играют важную роль в большинстве промышленных сфер производства. В начале 1990-х гг. на долю предприятий ТНК приходилось примерно половина стоимости ВВП Запада. Они производят около 50 % товарного экспорта и 90 % экспорта капиталов стран Запада. В 1980-е гг. ТНК продолжали расширять сферу деятельности, завоевывая все новые отрасли мировой экономики - страховые и банковские операции, прочие секторы кредитной системы, сферу услуг, туризм. Крупные ТНК возникали не только на Западе и Японии, но и в таких странах, как Австралия, Канада, в Республике Корея и в прочих «новых индустриальных странах». Все эти страны стремительно образуют сеть своих филиалов по всему миру (также и в России);

3. в начале 1980-х гг. получает развитие новая организационная структура, основой которой составляют промышленные банки и концерны. Растет объем капиталов, которые контролируются ведущими промышленно-финансовыми группами («руководящим ядром» сегодняшней экономики Запада);

4. средние и мелкие предприятия, которые в прошлом часто в пользу идеологизированной схеме о преобладании монополий - объявлялись ликвидированными, в жизни показали устойчивость и живучесть. Вместо ожидаемого исчезновения малых фирм в результате роста ТНК на Западе и интеграционных процессов наблюдается громадный предпринимательский бум. А ведь его основа представляет ренессанс мелкого и среднего предпринимательства. Большинство средних и мелких фирм во всех западных странах являются единоличными владениями. Они находятся в собственности отдельных индивидуальных предпринимателей или их семей. В США из 18 миллионов фирм 99 % являются формой малого бизнеса. По американской статистике, к нему принадлежат фирмы с общим числом рабочих до 500

человек, в том числе предприятия мелкого бизнеса с количеством работающих до 20 человек.

Используемые в различных странах критерии средних и мелких предприятий отличаются друг от друга. Например, в Англии мелкими являются фирмы с численностью менее 200 занятых, а в строительных фирмах – не более 25 занятых.

Существенным показателем значения среднего и мелкого семейного бизнеса является его роль в народном хозяйстве. Поэтому около 40 % ВВП США составляет доля малого бизнеса. В ФРГ, с числом действующих 2,1 миллионов мелких и средних фирм, на которые приходится 2/3 ВВП, в них заняты 2/3 всех рабочих в хозяйстве страны. На 1 января 1987 г. по официальным данным во Франции на средних и мелких предприятиях трудились 52,4 % всех работающих в промышленности, 81,4 % занятых в сельском хозяйстве и строительстве, 78,2 % - в торговле, 28,6 % - на транспорте, 13,7 % - в сфере финансовых услуг. В общей сложности на средних и мелких французских фирмах работало около 11,5 миллионов человек.

Доля их инвестиций равнялась 48 %, в торговом обороте - 60,2 %, в экспорте - 49,6 %.

Естественно, возникает вопрос: почему, несмотря на увеличение гигантских транснациональных фирм, сохраняется такое большое значение мелкого и среднего предпринимательства?

Причем «секретов», разумеется, несколько. Специалисты считают, что наиболее значительную роль имеет «созидательная концепция», находившаяся в основе семейного дела и в целом мелкого бизнеса. Он станет «долгожителем», по мнению специалистов, в случае, если мелкие предприятия обеспечат выпуск продукции высокого качества.

Еще один «секрет» состоит в уважении к людям - как со стороны персонала предприятия, так и со стороны потребителей его продукции. По мнению предпринимателей, залогом успеха является постоянный диалог с людьми, изучение потребностей, стремление максимально удовлетворить их.

Большое значение имеет широкое развитие специализации. На основе специализации мелкий бизнес находит на рынке свою «нишу».

Во всех странах мелкий бизнес в определенной мере ограничивает остроту проблемы безработицы. И в этом состоит главный элемент опыта Запада, который нужно использовать.

Например, только в США за период 1980-х - начала 1990-х гг. предприятия с численностью рабочих менее 20 человек образовали 60 % новых рабочих мест, в основном в сфере услуг. За это время малые фирмы обеспечили работой 25 миллионов человек, в это время крупные корпорации уменьшили число рабочих почти на 3 миллионов человек.

Непременным условием специализации является техническая модернизация мелких предприятий.

Мелкий бизнес выступает в качестве пионера на осуществление разработки новой технологии - «технологии информации».

Западный опыт показывает, что мелкий бизнес является очень эффективной экономической формой управления, а также проверки эффективного развития любых инноваций.

Большая гибкость, скорость реакции на изменение рыночных условий, отсутствие твердой регламентации научного поиска и работы производства, обширные возможности личной инициативы и разумный риск - таковы, по мнению специалистов, совокупные методы успеха малых предприятий.

Таким образом, предприниматель мелкого бизнеса является неким символом всего предпринимательства, получившего на Западе особое значение во всех сферах жизни социальной экономики. На Западе отлично понимают будущее развитие общества, зависящие во многом от подготовки кадров средних и мелких фирм. В последние годы этому уделяется большое внимание. Созданы сотни специальных центров и школ, готовящих предпринимательские кадры. Издается разнообразная учебная и научная литература.

Рассмотрим некоторые виды предприятий и правовую структуру западных стран.

В предпринимательском праве Запада существует две основополагающие группы предприятий - партнерские и единоличные. Каждая из них имеет конкретные различные правовые формы. Так, единоличные предприятия часто существуют в виде «простых обществ». В принципе, это переходные формы по типу партнерских предприятий. Существует две основные группы партнерских предприятий: объединения капиталов (компании) и объединения лиц (товарищества). Кооперативные предприятия обычно выделяют в отдельную группу, получившие широкое распространение в ряде стран Запада.

На Западе по правовой структуре предприятия подразделяют на кооперативные, единоличные («простые общества») и партнерские (товарищества и компании).

На Западе в любом хозяйствовании первичной фирмой считаются единоличные предприятия. В их состав входит большинство действующих предприятий. К примеру, в США в начале 1990-х гг. из 18 миллионов зарегистрированных сельскохозяйственных предприятий 10 миллионов были единоличными владениями и 4,5 миллионов - корпорациями и партнерскими фирмами, с применением наемного труда.

Чистая форма товарищества (объединения лиц) имеет различные правовые формы. Как в дореволюционной России, так и в современной Европе Запада очень распространены коммандитные товарищества и открытие торговых и полных товариществ.

В открытых торговых и полных товариществах их члены несут неограниченную, солидарную и личную ответственность, то есть они отвечают всем своим личным имуществом, покрывая долги товарищества. Когда лица вступают в уже существующее общество, они также наряду со старыми членами общества несут ответственность по всем обязательствам, даже за те которые возникли до их вступления в общество. В случае выхода одного из членов общества, за ним закрепляется неограниченная ответственность за все задолженности, которые возникли при его членстве в обществе, на срок пять

последующих лет. Такая практика существует в ФРГ, Швейцарии, Австрии и ряда прочих стран.

В коммандитных товариществах другой принцип ответственности. У них ответственность разделяется между двумя членскими группами. Некая их часть, как и в открытом торговом товариществе, отвечает по долгам общества всем своим имуществом. А вторая часть отвечает лишь в рамках своего вклада в уставной капитал.

В связи с появлением новых форм организации предпринимательской деятельности в XX в. часть коммандитных товариществ начали превращаться в акционерные компании.

В XX в. (особенно в последние десятилетия) среди таких новых форм в странах Западной Европы весьма характерны две формы - акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Под кооперативом, который выделяли на Западе в отдельную группу, обычно понимается деятельность общества, которая направлена в основном не на получение прибыли, а на содействия и оказание помощи членам общества.

На практике большинство западных кооперативов на сегодняшний день стали крупными высокодоходными предприятиями, играющие главную роль в ряде секторов народного хозяйства.

Разнообразие организационных и правовых форм предприятий говорят о плюрализме западного предпринимательства. В тот же период такой плюрализм включает в себя и плюрализм форм собственности.

Сейчас реально существуют следующие формы собственности: государственная, коллективная (групповая, в том числе и кооперативная) и частичная. Важное и ведущее место занимает форма частной собственности. Об этом свидетельствует важная роль единоличных предприятий. Она, можно сказать, является классической формой частной собственности. В область частной собственности включаются также некоторые объединения лиц и многие компании, например, общества с ограниченной ответственностью.

Значительное количество акционерных компаний следует отнести к форме групповой, коллективной собственности. К ней можно отнести и ряд кооперативов, а также большинство предприятий, принадлежащих муниципалитетам.

Издавна государственная собственность имела важнейшее место в значительной жизни Запада. Однако в этой сфере в последнее время осуществляются значительные изменения, связанные с приватизацией западной экономики - уменьшается часть государственного сектора.

В тот же период роль государства как средства, которые создают для бизнеса благоприятные условия, стала возрастать. На Западе государство выступает в качестве инвестора, координатора всей экономической активности, организатора научных исследований.

Остановимся на характеристике отдельных особенностей западного предпринимателя. Их учет имеет важное значение при создании нового российского предпринимательства.

В условиях увеличивающейся конкуренции для предпринимателей как руководителей и организаторов производства растет значение управления «человеческими реформами».

Западными предпринимателями формируется «новая глобальная стратегия», целью которой является повышение материальной и моральной заинтересованности работника, привлечение его к активному участию в управлении производством, повышение мотивации к труду и степени удовлетворенности его результатами. В этой сфере опыт японских предпринимателей получил огромную известность.

В последние годы главное место в деятельности многих компаний Японии принадлежит специфической системе организации труда рабочих с названием «кружки контроля качества». В конце 1962 г. были созданы первые такие кружки на предприятиях и крупных машиностроительных компаний. Кружком является группа, состоящая обычно из 8 - 10 человек, занимающаяся непосредственно на рабочем месте. Главные задачи кружка состоят в обучении членов общества, в поиске, изучении и решении практических задач. Кружок создается на основе принципа полной добровольности.

Группа человек в кружках при работе совместно с управляющими и специалистами участвует в решении производственных проблем, на практике осуществляя менеджмент, основанный на участии. Пропаганда кружков качества заключается в реальном воплощении широко действующего в нынешней Японии лозунга: «каждый занятый - управляющий».

С уверенностью можно сказать, что за последние два десятилетия резкое расширение позиций Японии на мировом рынке в большей степени получено за счет активного применения кружков качества, свидетельствующее об ускорении процесса развития производства, разработка и практическое внедрение прогрессивных инновационных технологий, увеличении производительности труда, повышении качества производимой продукции. Увеличилась материальная и моральная заинтересованность участников производства в итогах своей деятельности.

Значительные формы в Финляндии приобрела политика управления предпринимателей «человеческими ресурсами». Лозунгом патроната страны стал: «антропоцентрическая рыночная экономика», то есть рыночного хозяйства, где центральное место занимает человек. На сегодняшний день главным для представителей финского патроната является достижение «освоения человеческого фактора», так как в современных условиях предпринимательская деятельность основывается в большей степени на капитале, находящийся в человеческом мозге, чем в традиционном капитале. Поэтому работающих привлекают к максимальному участию в деятельности фирм, выдвигению своих идеи, а руководство фирм - к созданию стимулов и вознаграждений, поддержке духовного роста и отношению «человек-человек» вместо отношений «человек-машина».

Маркетинг на сегодняшний день является популярным направлением предпринимательской деятельности на Западе.

«Интересы клиента превыше всего» - это одна из главных аксиом западного предпринимательского хозяйствования. Однако ориентация на потребителя не появляется сама по себе даже в рыночных условиях. Она будет реально действующим принципом только на фоне продуманной деловой стратегии, осуществляющих организационно-управленческих методов и концепций. Их общее количество является маркетингом, который представляет собой ключевую проблему предпринимательства Запада. Удовлетворение потребностей клиента - залог успеха. В противном случае предприятие ждет банкротство.

В условиях экономики рынка выживает только производитель, который может продлить нужды потребителя. Следовательно, основа маркетинга - изучение потребностей людей, их эволюции, способы удовлетворения новых нужд, закономерностей формирования, разработка определенных программ производственно-коммерческой деятельности.

Этики бизнеса основана на честности и порядочности в деловых отношениях. Государство способствует утверждению этих принципов. К примеру, в США были законы и некоторые акты, регулирующие отношения граждан и предпринимателей.

Важную роль в разработке и осуществлении норм этики имеют сами предприятия и их объединения.

Многие предприятия разрабатывают свои этические кодексы. Разработаны и действуют так называемые «исковые», или отраслевые, кодексы, на основе которых, отраслевые фирмы следуют одинаковым этическим нормам.

Также западному бизнесу присущи и недостатки.

За последние 10 - 20 лет растет коррупция, как в сфере государственного, так и в мире частного бизнеса. В странах Запада ведется коррупционная борьба, с активным участием предпринимателей и их организаций.

Изучая историю российского предпринимательства, была выявлена такая черта, как интенсивное участие в разнообразной благотворительной деятельности, которая стала традицией предпринимателей в России.

Такая традиция наблюдается и у предпринимателей Запада. Например, во Франции существует общенациональная Ассоциация развития меценатства промышленников и коммерсантов. Ее расходы на поддержку культуры в 1985 г. были выше 350 миллионов франков.

Распространено меценатство и в США. В 1989 г. на основе печатной оценки объем филантропических даров в США превысил 4,75 миллиардов долларов, что превышает совокупную сумму расходов 1989 г. во всех иных странах Запада. В США, наверно, не существует ни одного университета, в финансировании которого не участвовал бы в той или иной форме какой-нибудь состоятельный предприниматель.

Для предпринимателей Великобритании, по данным английских авторов, основным направлением спонсорской деятельности является спорт. На его долю приходится 90 % всех филантропических даров.

Рассмотрим национальную специфику западного предпринимательства в четырех странах - США, Японии, Нидерландах и Франции.

В США четко прослеживаются особенности предпринимательства, где оно достигло неких «классических» параметров. Опыт США распространился на другие страны мира.

Предпринимательский статус США, общественные представления о нем, оценка его действий являются высокой престижностью бизнеса, уважения к нему абсолютным авторитетом деятельного и активного человека, умеющего зарабатывать. Бизнесмен в США - доходная и престижная профессия, желаемая большинству новорожденных. Достичь экономического успеха, иметь состояние, укрепить свою независимость и самостоятельность - таково краткое изложение «американской мечты», вдохновлявшей американских предпринимателей. Культ богатства получил в стране крайне обширное распространение.

Во Франции социально-психологическая атмосфера имеет существенные отличия от американской.

Французские предприниматели так же стремятся к большому получению денег, как и американцы, но они не афишируют свою деятельность, не превращают ее в так называемый культ богатства. Ограничивающей чертой является представление о чести сословия.

У предпринимателей Нидерландов своя философия бизнеса. В фирмах этой страны, как и в нидерландском обществе, неприемлем сам принцип какого-либо формального или неформального давления.

Престижность предприятий, способы их действий основаны на правилах консенсуса между всеми участниками процесса экономики и общественной жизни. В обществе приветствуется объективное, внимательное, уважительное отношение к полученным соглашениям. Здесь не применяются санкции, которым подвергаются нарушители соглашений в США.

В Японии, по исследованиям специалистов, имеются значительные отличия от американского или западногерманского опыта. Для Европы характерны индивидуализм, «консюмеризм» и парламентская демократия. Стратегий в экономике здесь является «воля потребителя» и «право на прибыль предпринимателя».

А в Японии действия их предпринимателей осуществляются не с помощью гонки за личным обогащением, а с помощью призывов бороться против «опасности для японской нации» или лозунга единства всего японского, прославления дисциплины, «чувства иерархии».

Издавна человек в Японии не был наделен суверенными правами. Основным принципом было осознание каждым человеком своего места в ячейке общества - семье, производстве, фирме, государстве. Коллективные интересы всегда ставились и ставятся выше личных.

Но в то же время коллектив, фирма, производство, государство принимают в жизни каждого отдельного человеческого индивида весьма активное участие.

В связи с этим японский менеджмент направлен на максимальное развитие способностей человека, на эффективное их использование, на

мотивацию у персонала потребностей непрерывно учиться и на побуждение желаний применять полученные знания на производственной практике.

При характеристике методов и тактики японских предпринимателей, обратим внимание на такое явление, как некая «тойотизация Запада». «Тойота» - крупная компания Японии, которая успешно конкурирует на внутреннем рынке США с американскими автомобильными гигантами.

«Тойотизация» в узком смысле означает использование бригадной организации труда, которая увеличивает ответственность каждого работника и его совместную эффективность, внедрением безукоризненной, жесткой и точной системы поставок предприятия всем необходимым и сбыта его продукции, делающей складское хозяйство излишним, а также резко сокращает потери всего производства за счет личных усилий его участников.

«Тойотизация» в широком смысле - это совокупность средств и направлений деятельности всех японских фирм, использование которых приводит к «японизации» мира. Существует масса примеров экспансии предпринимателей Японии.

Существуют примеры другого характера, на которые полезно обратить внимание российским предпринимателям.

Первый пример связан с учебой японских предпринимателей. Сегодняшние Японцы самые прилежные и активные ученики в американских школах бизнеса. Среди иностранных студентов они вышли на лидирующее место во всех школах бизнеса в США. За пятилетие 1988–1992 гг. число японских граждан, получивших после окончания бизнес школы звание делового магистра, увеличилось в три раза. Главная цель обучения в США - это способность хорошо знать своего конкурента.

Второй пример - деятельность японских предпринимателей связанная с благотворительностью, в последние годы переживает бурный рост. В 1989 г. соответствующие расходы фирм Японии достигли около 1 миллиарда долларов. В 1990 г. был создан клуб «одного процента», то есть компаний, которые до уплаты налогов на филантропические расходы выделяют не менее 1 % своей прибыли. У «Тойоты» 1 % равнялся в 1991 г. 540 миллионов долларов.

Сейчас не только США и Япония, но даже такие страны, как ФРГ, уделяют большое внимание профессиональной подготовке персонала предпринимателей, технического состава и рабочих, глубокому внедрению современного менеджмента и исследованиям сегментации рынков с помощью маркетинга.

В последние десятилетия в развитии западного предпринимательства произошли качественные сдвиги - это рост значения предпринимательства в решении наиболее значимых проблем своих стран. Таким образом, российскому предпринимательству, только начавшему свое зарождение в новых социально-экономических условиях, есть чему поучиться у своих западных коллег предпринимательской деятельности.

4.3 Известные зарубежные предприниматели

Данный раздел посвящён известным и успешным предпринимателям. Можно по-разному относиться к каждому из них, но одно очевидно - они заслуживают уважения и у них есть чему поучиться.

Билл Гейтс - американский предприниматель, основатель корпорации Microsoft. Его имя чтут и проклинаят, а сам он тихо отошел от дел в 2008 году, занимаясь совместно с женой благотворительным фондом. Именно благодаря Гейтсу и его операционным системам мир получил компьютерный бум в 80-е и 90-е годы. Его имя окружено легендами и мифами, которые мы постараемся частично развеять.

О Билле Гейтсе еще не начали писать книги. Билл добился таких успехов, что его жизнь уже стала предметом для написания книг, так, amazon.com по запросу на книги о Гейтсе выдает более 100 тысяч результатов. Думается, это далеко не предел. Наиболее примечательными стали труды «Дженет Лоу. Говорит Билл Гейтс», «Бизнес путь. Билл Гейтс».

Microsoft стала первой компанией Билла. На самом деле первая компания ученого носила имя Traf-O-Data, она была основана в 1972 году, состояла из трех сотрудников и занималась программированием дорожных счетчиков и светофоров.

Microsoft corporation была создана в 1975 году. На самом деле тогда компания носила имя Micro-Soft, получив имя от MICROcomputer SOFTWARE. А в первый год оборот компании составил всего 16 тысяч долларов.

Родители Гейтса были из простых людей. На самом деле в корнях у предпринимателя вполне успешные публичные личности - так, прадед издавал законы и был мэром, дедушка был вице-президентом национального банка, отец же Билла являлся успешным адвокатом.

Билл Гейтс любит качаться на качелях. Эта привычка прошла с ним сквозь годы из детства, сегодня миллиардер любит раскачиваться, когда глубоко задумывается.

Билл Гейтс с отличием закончил Гарвард. Действительно, будущий предприниматель учился в Гарварде, только вот закончить его не смог. Учиться там ему было скучно, поэтому он посвящал свое время программированию и игре в покер. Спустя 2 года после поступления Билл был отчислен из университета, заявив при этом учителям, что станет миллионером еще до тридцатилетия. Тогда ему, конечно же, никто не поверил.

В 30 год Билл Гейтс стал миллионером. Действительность оказалось куда интереснее! В 31 год Билл Гейтс заработал первый миллиард!

В молодости Билл Гейтс был душой компании. Вот как о молодом студенте отзывались его преподаватели: «Билл был удивительным программистом, но отвратительным человеком».

Первую программу Билл написал в университете. На самом деле первая серьезная программа была написана им еще в школе и помогала юноше планировать свои учебные часы. С помощью нее Гейтс записался в класс с самими красивыми девушками и получил выходные по пятницам.

Свадьба Билла Гейтса проходила в атмосфере полной секретности. Билл женился на своей сотруднице Мелинде в январе 1994 года. Для этого он арендовал остров на Гавайях, а чтобы избавиться от лишних глаз выкупил все номера в гостиницах и билеты на все авиарейсы на этот день на остров. Ради любимой Гейтс согласился сменить джинсы и свитер на белый смокинг.

Билл Гейтс - самый богатый человек на Земле. По последним данным состояние Гейтса оценивается в 50 миллиардов долларов. Он является самым богатым жителем Штатов. А вот самым богатым человеком планеты с недавних пор считается мексиканский телемагнат Карлос Слим, чье состояние превышает 60 миллиардов. Билл Гейтс же более 10 лет держал это почетное звание за собой.

Также рассмотрим не менее известную и интересную личность, *Стивен Пол «Стив» Джобс* (24 февраля 1955, Сан-Франциско, Калифорния - 5 октября 2011, Пало-Альто, Санта-Клара, Калифорния) - американский предприниматель, получивший широкое признание в качестве пионера эры IT-технологий. Один из основателей, председатель совета директоров и CEO корпорации Apple. Один из основателей и CEO киностудии Pixar.

В конце 1970-х годов Стив и его друг Стив Возняк разработали один из первых персональных компьютеров, обладавший большим коммерческим потенциалом. Компьютер Apple II стал первым массовым продуктом компании Apple, созданной по инициативе Стива Джобса. Позже Джобс увидел коммерческий потенциал графического интерфейса, управляемого мышью, что привело к появлению компьютеров Apple Lisa и, год спустя, Macintosh (Mac).

Проиграв борьбу за власть с советом директоров в 1985 году, Джобс покинул Apple и основал NeXT - компанию, разрабатывавшую компьютерную платформу для вузов и бизнеса. В 1986 году он приобрёл подразделение компьютерной графики кинокомпании Lucasfilm, превратив его в студию Pixar. Он оставался CEO Pixar и основным акционером, пока студия не была приобретена The Walt Disney Company в 2006 году, что сделало Джобса крупнейшим частным акционером и членом совета директоров Disney.

Трудности с разработкой новой операционной системы для Mac привели к покупке NeXT компанией Apple в 1996 году, для использования ОС NeXTSTEP в качестве основы для Mac OS X. В рамках сделки Джобс получил должность советника Apple. К 1997 году Джобс вернул контроль над Apple, возглавив корпорацию. Под его руководством компания была спасена от банкротства и через год стала приносить прибыль. В течение следующего десятилетия Джобс руководил разработкой iMac, iTunes, iPod, iPhone и iPad, а также развитием Apple Store, iTunes Store, App Store и iBookstore. Успех этих продуктов и услуг, обеспечивший несколько лет стабильной финансовой прибыли, позволил Apple стать в 2011 году самой дорогой публичной компанией в мире. Многие комментаторы называют возрождение Apple одним из величайших свершений в истории бизнеса. В то же время Джобса критиковали за авторитарный стиль управления, агрессивные действия по отношению к конкурентам, стремление к тотальному контролю за продукцией даже после её реализации покупателю.

Джобс получил общественное признание и ряд наград за оказанное влияние на индустрию технологий и музыки. Его часто называют «визионером» и даже «отцом цифровой революции». Джобс был блестящим оратором и вывел презентации инновационных продуктов на новый уровень, превратив их в увлекательные шоу. Его легко узнаваемая фигура в чёрной водолазке, потёртых джинсах и кроссовках окружена своеобразным культом.

После восьми лет борьбы с болезнью, в 2011 году Стив Джобс умер от рака поджелудочной железы.

Хотя Стив Джобс покинул этот мир уже несколько лет тому назад, но значение его наследия как великого предпринимателя будет актуально всегда. Стив Джобс определил 10 принципов жизни, которые интересно рассмотреть: учитесь, как предвидеть будущее - Стив Джобс приводит слова известного хоккеиста Wayne Gretzky: «Я стремлюсь туда, куда шайба направляется, а не туда, где она была.» Стив следовал этому правилу всю жизнь. Он улавливал тренды развития, в том числе таких, как DVD дисков в мире музыки, iPhone как революционного продукта в мире связи. Способность предвидеть будущее весьма важно для жизни каждого.

Например,

- если Вы сегодня наемный работник, но видите свое будущее как предприниматель, Вам важно готовиться к получению необходимых навыков, которые приведут Вас к успеху через год, 5 лет, 10 лет;

- настраивайтесь на позитив - Стив Джобс рос у приемных родителей. Могла возникнуть ситуация конфликта, как бывает у адаптированного с приемными родителями, что привело бы к негативному восприятию его подростковых лет. Однако так не случилось, Стив был благодарен за любовь приемных родителей, он был обеспечен возможностями опробования технологий в домашних условиях. И мы видим, к чему это привело. У каждого есть возможность для позитивных мыслей. Если сегодня Вы видите стакан наполовину пустым, старайтесь сосредоточиться на позитив в Вашей жизни, и убедитесь, что это принесет плоды;

- не бойтесь ошибиться - у каждого есть ошибки. Важно, как их воспринимать. В 1984 году Стив Джобс уволился с Apple. В 2005 году в Стенфорде он сказал, что увольнение с Apple стало ярким событием в его жизни. «Я получил свободу начать все сначала. Я вступил в наиболее творческий период своей жизни.» Урок для нас: ошибка - это не конец пути. Это - возможность учиться и улучшить себя, прийти к успеху;

- путешествуйте - до создания Apple Стив Джобс побывал в Индии. Это расширило его видение перспектив и возможностей, укрепило его дух предпринимателя. Путешествия не требуют много денег и времени. Даже небольшого тура в выходные в соседнюю область может быть достаточно для получения нового опыта и расширения горизонта;

- найдите партнера - Стив Джобс не начинал Apple в одиночку. Он нашел великолепного партнера - Стива Возняка, который прекрасно дополнил его достоинства. И Вы можете выбрать правильного партнера в Вашей жизни,

чтобы стать успешным. Люди вокруг Вас могут, как привести к успеху, так и испортить дело. Нужен тщательный выбор, чтобы стать успешным;

- препятствия - это замаскированные возможности. Джобс и Возняк остались без денег, когда собирали свой первый Apple компьютер. Джобс продал свое авто, Возняк продал свой любимый калькулятор. Это помогло. Учитесь видеть препятствия как скрытые возможности. Используя такой подход, Вы всегда найдете путь преодоления преград;

- рискуйте - Стив Джобс был готов отказаться от разработок компании во имя прогресса. Многие руководители не верили в возможность создания устройства наподобие iPhone, но Джобс его создал, предвидя возможности развития мобильной связи. Нам часто приходится принимать рискованные решения, чтобы идти вперед. Естественно, риски должны быть тщательно просчитаны, прежде чем принять окончательное решение;

- окружите себя талантами - не только Стив Возняк был выдающимся партнером Стива Джобса. Он также сотрудничал с Tim Cook, Johny Ive, и John Lasseter (Pixar ССО). Сотрудничество с этими сильными личностями привело не только к успеху Apple, а также к успеху Pixar. И у Вас есть возможности привлечь талантливых людей, которые дополнят Ваши достоинства, и команда придет к успеху;

- помните - жизнь коротка. Осознание, что жизнь не вечная, заставляет Вас делать все самое необходимое, отказаться от второстепенного во имя достижения главной цели. Когда у Вас неудачи, разочарования - всегда помните - жизнь коротка, отбросьте второстепенное, сосредоточьтесь, чтобы успеть главное;

- учитесь у других - во время учебы в школе Стив Джобс посещал лекции по технологии в компании Hewlett-Packard. Когда он достиг возраста 21 год, он работал в компаниях Hewlett-Packard и Atari. Это помогало ему лучше узнавать, как эти компании работают над проектами, и что надо бы сделать по-другому для создания Apple. Не стесняйтесь учиться у других. Например, если не получается в таком простом деле, как снижение собственного веса, обратитесь к профессиональному тренеру, и Вы решите проблему. Это же относится к потребности в моральной поддержке или использованию помощи экспертов. Что не удастся в одиночку, получится в компании с профессионалами.

Один из передовых промышленников Америки *Генри Форд* (1864-1947), коренным образом изменивший принцип работы конвейерной сборки автомобилей. В 1908 Генри Форд создал автомобиль Ford Model T и после этого продолжил улучшать свой способ конвейерной сборки автомобилей, который в последствии коренным образом изменил всю промышленность. В результате Форд продал миллионы автомобилей и стал всемирно известным руководителем компании. Со временем, компания утратила свое господство на рынке, но оказала огромное влияние на технический прогресс и инфраструктуру Америки.

Знаменитый автопроизводитель Генри Форд родился 30 июля 1863, на ферме его семьи в округе Уэйн, под Дирборном, штат Мичиган. Когда Форду было 13 лет, его отец, подарил ему карманные часы, которые маленький

мальчик постоянно разбирал и собирал. Друзья и соседи были очень удивлены и часто обращались с просьбами отремонтировать их часы.

Невпечатлившись сельскохозяйственной работой, Форд покинул дом в возрасте 16 лет, для обучения работе машиниста в Детройте. На протяжении следующих лет он научился умело управлять и обслуживать паровые двигатели, а также изучил бухгалтерское дело.

В 1888 Форд женился на Кларе Але Брайант (Clara Ala Bryant) и временно возвратился к сельскому хозяйству, чтобы прокормить его жену и сына, Эдсея. Но три года спустя, он был нанят в качестве инженера в Edison Illuminating Company. В 1893 его природный таланты позволил ему вырасти до главного инженера.

Все время Форд вынашивал свои планы относительно безлошадного экипажа, и в 1896, он построил свою первую модель, Ford Quadricycle. В этом же году он встретился с руководителями Edison Company и представил свои автомобильные наработки лично Томасу Эдисону, который поощрил Форд на строительство второй, улучшенной модели.

После нескольких испытаний конструкции автомобиля, в 1903, Генри Форд учредил Ford Motor Company. Форд представил Model T в октябре 1908, и в течение нескольких последующих лет, компания добилась 100-процентной прибыли.

Еще больше Форд стал известным благодаря своим революционным видением производства недорогого автомобиля, сделанного квалифицированными рабочими, которые зарабатывают устойчивую заработную плату.

В 1914 он спонсировал развитие передвижной ленты сборочного конвейера для массового производства. Одновременно, он вводил заработную плату в размере 5\$ в день (эквивалент 110\$ в 2011) как в результате чего он стремился сохранить лояльность лучших рабочих к своей компании. Простые в управлении и дешевые в ремонте, именно поэтому половина всех автомобилей в Америке в 1918 была Ford Model T.

С социальной точки зрения Генри Форд имел, на первый взгляд, противоречащие точки зрения. Форд учредил часть прибыли компании, сотрудникам, проработавшим в компании более шести месяцев и, самое важное тем, кто провел их жизни уважаемым способом.

«Социальный отдел компании» изучал вредные привычки, тягу к азартным играм и другие негативные стороны кандидатов, при вынесении решения относительно приема на работу. Форд был ярким пацифистом и противником Первой мировой войны, даже финансировал мирные суда в Европу. Позже, в 1936, Форд и его семья основывали Ford Foundation, для выделения грантов на исследования, образование и развитие. Но несмотря на эти филантропические склонности, Форд был также преданным антисемитом, всеми способами поддерживающий еженедельную газету The Dearborn Independent, которая придерживалась таких же взглядов.

Генри Форд умер 7 апреля 1947, в возрасте 83 лет от кровоизлияния в мозг, недалеко от его Дирборнского поместья, Фэр-Лейн (Fair Lane). Генри

Форд является одним из самых великих бизнесменов Америки. Очень сложно переоценить его вклад в развитие американской экономики в период её становления. Его наследие будет жить еще в течение многих десятилетий.

История успеха *Коносукэ Мацусита* вдохновила миллионы людей. Основатель компании «Panasonic», мудрец, изобретатель и талантливый управленец сумел изменить частичку этого мира к лучшему. После ухода Мацуситы из жизни осталось огромное наследие.

Коносукэ Мацусита за свою жизнь написал 41 книгу, он создал 3 университета. Компания «Panasonic» сегодня обладает стоимостью в десятки миллиардов долларов. Но самое главное достижение в его жизни - это гениальные идеи.

Коносукэ Мацусита родился 27 ноября 1894 года в городе Вакаяма (Япония) в многодетной семье помещика. Когда мальчику исполнилось четыре года, семья разорилась и была вынуждена переехать из большого дома в маленькую квартирку.

В 9 лет Коносукэ бросает школу и идет работать на фабрику по изготовлению древесного угля, а позже на велосипедный завод. Здесь мальчик выучился премудростям токарного дела.

В 15 лет, заинтересовавшись редким в те времена электричеством, Коносукэ становится помощником электромонтера в «Osaka Electric Light Company». И хоть Коносукэ быстро продвигается по карьерной лестнице и становится инспектором, ему хочется открыть свое дело. Поэтому проработав в «Osaka Light» семь лет, в 1918 году Коносукэ покидает компанию и основывает свою – «Matsushita Electrical Company» с первоначальным капиталом не больше 50 долларов.

Фирма занялась изготовлением новых моделей электропатронов и розеток. За четыре месяца было сделано несколько штук, но на рынке они успехом не пользовались. Мацусита ходил коммивояжером и пытался продавать свой товар. Из-за низких доходов половина сотрудников компании уволилась, и они остались втроем - Мацусита с женой и деверем.

Бизнесмен не потерял энтузиазма и взялся за дизайн своих электротоваров. Вскоре компания «Kawakita Electric» сделала первый крупный заказ. Нужно было изготовить 1000 изоляционных плат. Несмотря на сжатые сроки, Мацусита выполнил заказ вовремя и получил первую ощутимую прибыль за последнее время - около 160 иен.

Клиенту понравилось качество и быстрота Мацуситы, последовал еще более крупный заказ. Таким образом, Коносукэ понял, чтобы обойти конкурентов нужно выпускать не уникальные новинки, а усовершенствовать существующие модели, сделать их более дешевыми.

Прорыв на рынке компании удалось сделать в 1922 году, предложив покупателю велосипедные фары на батарейках. Сначала рынок отнесся скептически к этой новинке, но затем товар стал весьма популярным не только у велосипедистов. Такие лампы стали использовать дома вместо керосинок. Сориентировавшись, Мацусита наладил производство настольных ламп. Так появился первый бренд корпорации «National».

Следующим шагом стало сотрудничество «Matsushita Electric Industrial» с концерном «Philips», в рамках которого производство теле- и радиоаппаратуры вышло на качественно новый уровень. Через некоторое время появился новый бренд «Matsushita Electric Industrial» - «Panasonic». Мацусита руководил корпорацией до середины 1980-х годов и стал культовой фигурой мирового бизнеса. На сегодня «Matsushita Electric Industrial» имеет представительства почти в 50 странах мира и охватывает весь спектр бытовой электроники.

Будучи абсолютно неграмотным предпринимателем, он считал своим долгом всю жизнь учиться у умных людей. Несмотря на все испытания, частые болезни, отсутствие стартового капитала, абсолютную неграмотность, потерю близких, неудачи в бизнесе не помешали Коносукэ Мацусита стать в 1975 году самым богатым человеком в мире. Но при этом он оставался скромным, при этом он оставался предпринимателем-философом.

Гениальный философ, мудрец, впервые в мире осознал и внедрил в компании «Panasonic», а потом уже стали тиражировать все другие компании главную идею - не только производить товары и услуги, но воспитывать людей, делать их лучше, сильнее, здоровее, образованнее.

Умер Коносукэ Мацусита 27 апреля 1989 года. Сотрудники компании «Panasonic» по достоинству оценили гениальность, честность, скромность и заботу великого предпринимателя. Еще при жизни Мацуситы работники собрали деньги и поставили ему 2 памятника и 1 обелиск.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что в Древнем мире было главной составляющей экономики?
2. Что послужило появлению «денег»?
3. Какие функции выполняли банки в Древнем мире?
4. Почему города и государства древности всемерно поощряли предпринимательскую деятельность?
5. Для какой проблемы Аристотель предлагал решение?
6. Что означает понятие «трапезиты»?
7. Какие признаки капитализма содержит греческое предпринимательство позднего периода?
8. Что означало в средние века понятие «предприниматель»?
9. Какими изменениями характеризуется период 1970 - 1990-е гг., какие значимые изменения в жизни общества происходили?
10. Какие две новые формы предпринимательства характерны в XX веке (и особенно в последние десятилетия)?
11. Какое на сегодняшний день популярное направление в предпринимательской деятельности на Западе?
12. Что вы думаете о 10 принципах жизни Стива Джобса? Какое впечатление они произвели на вас?

Литература

1. История предпринимательства. [[Электронный ресурс](#)]. Режим доступа: <http://malbusiness.com/predprinimatelstvo-v-drevnem-mire/>
2. История возникновения предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://konspekts.ru/predprinimatelstvo/istoriya-vozniknoveniya-predprinimatelstva/>
3. Л.Ю. Щербина. История экономики: конспект лекций. [[Электронный ресурс](#)]. Режим доступа: http://www.e-reading.club/bookreader.php/99771/Shcherbina_Istoriya_ekonomiki__konspekt_lekciii.html
4. Биография Билла Гейтса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.molomo.ru/myth/bill_gates.html
5. Биография Стива Джобса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B6%D0%BE%D0%B1%D1%81,_%D0%A1%D1%82%D0%B8%D0%B2
6. Биография Генри Форда. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://all-biography.ru/henry-ford.html>
7. Биография Коносукэ Мацусита. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.peoples.ru/undertake/computer/matsushita_konosuke/

Тема 5 Формирование и развитие отечественного предпринимательства

5.1 Отечественное предпринимательство в условиях традиционализма

Древнерусское государство образовалось в 882 г. во многом благодаря зарождающемуся предпринимательскому духу восточных славян. Первое государство (Русь) объединило более 200 мелких славянских племен, а также некоторые финно-угорские и литовско-латышские племена. Основными факторами возникновения древнерусского государства были военный и торговый. Славянское население, осваивая Среднерусскую равнину, селилось преимущественно по берегам рек, образовавших благоприятную систему коммуникаций. На севере это были Нева, Ладога, Волхов, Ильмень, Мета, Ловать и Шелонь; на западе - Западная Двина и Неман; на юге - Днепр, Припять, Десна и Сожь; на востоке - верховья Волги, Дон, Донец, Ворона, Волга-Каспий. Реки объединили славянские лесные и лесостепные земли и стали частью системы коммуникаций древнего цивилизованного мира. Греческие колонисты использовали Днепр как большую торговую дорогу («путь из варяг в греки»). В этот период массовое размещение славян в этих местах приходится на VII-VIII вв. Предпринимательство начиналось в торговой форме и в виде промыслов — звероловства и лесного пчеловодства (бортничества). Первыми массовыми представителями этого предпринимательства были купцы, прославившие его не только внутри страны, но и за ее пределами: на Кавказе, в Византии и Багдаде. Лесной промысел, развитие сельских и городских ремесел, обработка дерева и металла в сочетании с торговлей становились крупными зонами предпринимательства.

В X-XI вв. активно развивалась внешняя торговля с восточными соседями, которые концентрировались вокруг Волги. Это были богатые торговые государства того времени: Хазарский каганат и Волжская Булгария. В Киеве в IX-X вв. имелся хазарский торговый двор - «урочище Козыря». В 1006 г. Владимир Святой заключил торговый договор с булгарами, разрешавший им беспошлинно торговать по всей территории Руси. Общение с волжскими народами позволило включиться в торговлю по Волжскому пути, являвшемуся ответвлением Великого шелкового пути.

Оплотом развития предпринимательства становились города как ремесленно-торговые центры. Скандинавские источники IX в. именуют Русь «страной городов». При князе Владимире (конец IX в.) их было 25; в XI в. (период расцвета) - более 89; перед нашествием Орды (начало XIII в.) - 271.

Первый русский писанный свод законов «Русская Правда», составленный при сыновьях Ярослава Мудрого в XI в., свидетельствует о довольно высоком развитии денежного хозяйства, торговли, купеческого и ростовщического капиталов. «Легко заметить ту общественную среду, которая выработала право, послужившее основанием «Русской Правды», это был большой торговый город». Это был первый документ, регулирующий предпринимательскую деятельность и отношения между предпринимателями и обществом.

Характерной чертой этого документа являлось то, что в нем были зафиксированы принцип и право неприкосновенности собственности, предусмотрена возможность банкротства и принципы разрешения имущественных отношений при банкротстве. Например, купец, не вернувший долг по своей вине, мог быть продан в рабство. Один из древнейших русских актов, сохранившихся в подлиннике, - «Духовная Климента» (примерно 1270 г.), подтверждает широкое развитие товарно-денежных отношений. Новгородский купец Климент сочетал свою торговую деятельность с предоставлением кредитов.

Татаро-монгольское иго нанесло тяжелейший удар по предпринимательству, задержав его развитие на территории Киевской Руси на несколько столетий. Постепенно примерно к XV в. образовалось сообщество предпринимателей, состоящее из ремесленников, купцов, ростовщиков и им подобных. Именно в то время появился термин «предпринимательство», который относился ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли, получение дохода.

В известной новгородской былине о Садко купец-предприниматель показан как герой-богатырь, а его торговая деятельность - как богатырский подвиг. Хорошо известен также тверской купец XV в. Афанасий Никитин, автор книги «Хождение за три моря». Из его записок следует, что русские купцы вели торговлю не только с ближними странами, но и дальними. Афанасий Никитин, как это явствует из текста, человек наблюдательный, общительный, смелый, предприимчивый. Последнее, впрочем, иногда ставится под сомнение на том основании, что «предприимчивость» должна включать в себя не только смелость, «склонность к риску», но и «коммерческую ловкость, удачливость». Историки свидетельствуют, что российским предпринимателям того периода были свойственны сочетание расчетливости и фантазии, высокой работоспособности и умения расслабиться, стремление быть собой, наличие глубокого и жесткого самоанализа.

Примером российского предпринимательства может быть и деловая жизнь монастырей. Монастырские колонии становились очагами хозяйственно-предпринимательской деятельности. Такие монастыри, как Кириллов-Белоозерский, Троице-Сергиев, Соловецкий, демонстрировали образцы формирования предпринимательских хозяйств. Немалый вклад в развитие предпринимательства в России внесло и казачество.

В XV—XVI веках предпринимательство было распространено в основном в виде сельских промыслов, представленных лыкодерством, изготовлением мочал, звероловством, рыболовством, лесным пчеловодством, смолокурением, солеварением, производством изделий из металлов. Впоследствии расцвела торговля, предметом которой стали смола, воск, меха, кожа, лес, лен, конопля, полотно, изделия из кожи и металла.

С XVI в. в Московской Руси начинается расцвет торгово-промышленного предпринимательства, подкрепляемого столичным купечеством. Зарождаются целые поколения предпринимателей. Первым из них считают род Строгановых, ставших крупнейшими купцами и промышленниками в период с XVI по XX в.

Мощным импульсом развития предпринимательства в России стала эпоха Петра I. В частности, число мануфактур при Петре увеличилось с 10 до 230. Одним из ярких примеров развития частной предпринимательской деятельности является рождение дома Демидовых. Сыновья и внуки основателя рода построили более 40 заводов, на которых производилось 40 % чугуна в России.

Сам Петр I, по существу, стал первым предпринимателем всей России хотя бы уже потому, что ему в полной мере были присущи основные качества предпринимателя, а его деятельность впитала в себя предпринимательские начала. Частично перенимая предпринимательские подходы в Европе, Петр и порожденное им предпринимательское поколение создали основу российского торгово-промышленного бизнеса.

Дальнейший подъем предпринимательства был связан с отменой крепостного права и проведением земской реформы. С этого периода начинает развиваться капиталистическое предпринимательство, увязанное с купечеством.

Ко второй половине XIX в. появилась необходимость проведения различий между предпринимателем и владельцем капитала — капиталистом. Новые методы корпоративного финансирования способствовали образованию предпринимательских союзов, в которых капиталисты не всегда выступали в роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являлись капиталистами. Конечно, различия между капиталистом и предпринимателем стираются, если капиталист придерживается предпринимательского стиля управления.

Наиболее массовыми группами предпринимателей на рубеже XIX–XX вв. становятся богатые крестьяне, ремесленники и торговцы. В это время предпринимательством в царской России занималось более 5 миллионов человек, насчитывалось около полутора тысяч акционерных компаний. Процветал также семейный капитал, частный бизнес. Семьи Прохоровых, Морозовых, Мамонтовых оставили глубокий след в истории отечественного предпринимательства.

Развитию торгового бизнеса способствовало биржевое дело, а финансового предпринимательства — банковское дело, которые были широко представлены в России начала XX века. В полной мере нашли проявление такие организационные формы предпринимательства как кооперативы, товарищества, артели.

В сельском хозяйстве, благодаря проведению столыпинской реформы, были созданы предпосылки крестьянского предпринимательства, которое, однако, из-за незавершенности реформ не достигло уровня фермерства.

Естественно, что царизм, дворянство, помещичий уклад в деревне, консервативная бюрократическая система и чиновничий произвол сдерживали расцвет предпринимательства в России.

5.2 Развитие промышленного предпринимательства в России

С XVI в. в Московской Руси начинается расцвет торгово-промышленного предпринимательства, подкрепляемого столичным купечеством. Зарождаются целые поколения предпринимателей. Первым из них считают род Строгановых, ставших крупнейшими купцами и промышленниками в период с XVI по XX века.

Мощным импульсом развития предпринимательства в России стала эпоха Петра I. В частности, число мануфактур при Петре увеличилось с 10 до 230. Одним из ярких примеров развития частной предпринимательской деятельности является рождение дома Демидовых. Сыновья и внуки основателя рода построили более 40 заводов, на которых производилось 40 % чугуна в России.

Сам Петр I, по существу, стал первым предпринимателем всей России, хотя бы уже потому, что ему в полной мере были присущи основные качества предпринимателя, а его деятельность впитала в себя предпринимательские начала. Частично перенимая предпринимательские подходы в Европе, Петр и порожденное им предпринимательское поколение создали основу российского торгово-промышленного бизнеса.

При Екатерине II было разрешено всем сословиям создавать мануфактуры. Росла и развивалась мануфактура «капиталистских крестьян», прежде всего в легкой промышленности. Характерно возникновение Иваново-Вознесенского текстильного района. М.И. Туган-Барановский (1865-1919) в работе «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (1898) пишет: «Село Иваново представляло собою в начале XIX века оригинальную картину. Самые богатые фабриканты, имевшие более тысячи человек рабочих, юридически были такими же бесправными людьми, как и последние голыши из их рабочих. Все они были крепостными Шереметьева». Организаторами крестьянской мануфактуры были инициативные, энергичные крепостные – Грачевы, Горелины, Бутримовы, Борисовы и другие.

Крупная промышленность, владельцами и организаторами которой были крепостные крестьяне, – один из парадоксов отечественной истории. «Капиталистический дух впервые проявился в России среди оброчных крестьян центральных губерний», – подчеркивает Р. Пайпс. Крестьянин-предприниматель действовал в невообразимо тяжелых условиях, «лишь благодаря твердости своего характера и целеустремленности столь многим из них удалось преодолеть все препоны своего стесненного состояния».

Дальнейшее развитие предпринимательства в России также отличалось рядом особенностей, главная из которых сводится к следующему. Наша страна относится к группе стран (Германия, Италия, Япония), которые с определенным опозданием, во втором эшелоне, приступили к индустриализации своих экономик и, как следствие, вынуждены были часто опираться в своем утверждении не только на экономические, но и на административные методы. В экономике Российской империи государство играло особенно большую роль, так как основная ставка делалась не на свободу предпринимательства, как в

Англии или США, а на государственное регулирование, что предопределило относительно жесткую подчиненность предпринимательской деятельности общегосударственным задачам и достаточно равнодушное отношение к низкой эффективности хозяйствования.

В дореформенный период (1861 г.) государство, оставаясь абсолютистским, продолжало опекать предпринимательскую деятельность путем административного надзора и всевозможной регламентации.

Хотя становление промышленного потенциала России имеет давнюю и богатую историю, и отдельные очаги машинно-фабричного производства: демидовские заводы, петровские судовой верфи, горнодобывающие предприятия Урала и Алтая стали возникать и развиваться еще в конце XVII – первой половине XVIII в., но первые достаточно крупные шаги в направлении индустриализации страны относятся к 60–70-м годам XIX в. – времени активного проведения государственных реформ императором Александром II. За период 1861–1913 гг. страна демонстрирует промышленно-экономический рост, характеризующийся этапами как ускоренного, так и замедленного развития, вплоть до резкого снижения темпов производства и даже его стагнации.

Реформирование Александром II основ государственного устройства империи: раскрепощение крестьян и создание земства, введение всеобщей воинской повинности, учреждение суда присяжных и судебных уставов и др. стимулировало развитие производительных сил, создало социально-экономические предпосылки для вступления страны на путь индустриализации.

Одной из характерных черт эпохи реформ был рост городского населения. Высокие выкупные платежи и подати за пользование землей ложились тяжелым бременем на крестьянские хозяйства. Многие из них разорялись. В поисках средств существования крестьяне потянулись в города и промышленные поселки, на фабрики, заводы, горнодобывающие производства и строительство железных дорог. Приток дешевой рабочей силы был одним из важнейших факторов капитализации страны.

В период 60–70-х годов наиболее интенсивно развивались кустарно-ремесленные промыслы. Темпы их роста были очень высокими. В 60-е годы начинает интенсивно развиваться и мануфактурное производство. В европейской части России, прежде всего в Москве и Подмосковье, Донбассе, Поволжье и Санкт-Петербургском регионе возводятся многочисленные фабрики и заводы. Наиболее интенсивно развивается металлургия. Центром горно-металлургического производства становится Урал.

На рубеже 70-х годов начинается строительство металлургических заводов и на юге России. В дореформенный период там работали на привозных или местных рудах лишь три небольших металлургических предприятия. В конце 60-х годов возводится завод в Лисичанске и реконструируется Петровский завод в Луганском горном округе. В 1872 г. вводится в эксплуатацию Юзовский металлургический завод.

К началу 80-х годов наряду с продолжавшимися развиваться кустарно-ремесленными промыслами все большую роль приобретает фабрично-

заводское производство. Важной чертой его становления был постепенный переход от ручного труда к механизированному. Наибольшее развитие машинные технологии получили в обрабатывающих отраслях.

Концентрация производства, рост единичных промышленных мощностей, увеличение численности рабочих, вытеснение ручного труда машинным и др. свидетельствовали об интенсивных процессах капитализации России, восходивших к 1861 г. – началу Александровских реформ страны. Происходившие перемены находились в центре внимания отечественной и зарубежной общественно-политической мысли. Большой вклад в анализ пореформенного промышленно-экономического развития Российской империи внесли крупнейшие представители марксизма. «Давно уже созрело убеждение, – писал Ф. Энгельс, – что ни одна страна в настоящее время не может занимать подобающего ей места среди цивилизованных наций, если она не обладает машинной промышленностью, использующей мировые двигатели, и сама не удовлетворяет – хотя бы в незначительной части, – собственную потребность в промышленных товарах. Исходя из этого убеждения, Россия и начала действовать, причем действовала с большой энергией». И здесь же исследователь промышленного развития России резюмирует: «С 1861 г. в России начинается развитие современной промышленности в масштабе, достойном великого народа».

В процессе промышленно-экономического развития хозяйство страны столкнулось с рядом серьезных трудностей и противоречий. Быстро возраставшие объемы перевозок заводской продукции опережали транспортные возможности. Так, уральский металл и изделия из него отправлялись с уральских казенных заводов караванами барж в летне-осенний период по рекам Чусовой, Белой Каме и Волге и только потом перегружались в вагоны Уральской, Самаро-Златоустовской и других железных дорог. Большой дефицит в транспортных средствах испытывал и промышленный юг страны.

Задача быстрее создания железнодорожной сети выросла в крупнейшую общенациональную проблему. Развитие парового транспорта было поставлено во главу угла государственной политики, оно стало основой промышленно-экономической стратегии последнего 25-летия XIX в. – второго этапа индустриализации.

Прорыв страны в железнодорожном строительстве дал мощный импульс росту производства в других отраслях промышленности. Потребность железнодорожной индустрии в металле, каменном угле и подвижном составе стимулировала развитие машиностроения, горного дела, металлургии, энергетики.

К началу XX столетия в Донбассе и Кривом Роге было введено в эксплуатацию 17 новых заводов, в том числе таких крупных, как Днепропетровский, Дружковский и металлургический Донецко-Юрьевского общества заводы. Тогда же на юге России были возведены Харьковский, Луганский и Николаевский механические заводы.

С изобретением М. О. Доливо-Добровольским в 1889 г. асинхронного трехфазного электродвигателя и появлением надежного способа передачи

трехфазного тока высокого напряжения на большое расстояние создались условия, благоприятные для применения электрического привода промышленных машин, а также электрического освещения цехов и мастерских. Небольшие электростанции строились чуть ли не на каждом предприятии. К началу XX. Их в Петербурге работало более 200, а в Москве около 300.

Важнейшим показателем развития промышленности, в первую очередь машиностроения, являлось использование на производстве паровых машин.

Бурное развитие в конце XIX в. промышленности и железнодорожного строительства вызвали быстрый рост численности рабочих в стране. Кроме роста численности рабочего класса в процессе индустриального развития России интенсифицировалось использование трудовых ресурсов, возрастала эксплуатация промышленного пролетариата.

Помимо больших и дешевых трудовых ресурсов, использование которых законодательно регламентировалось крайне слабо, форсированному промышленному развитию России в конце XIX в. содействовали: использование производственно-экономического опыта зарубежных стран, высокая обеспеченность природно-энергетическими ресурсами, активное инвестирование производства западными государствами (доля иностранного капитала в российской промышленности составляла около 47 %), финансирование государством промышленного строительства, целевые иностранные займы. Важным фактором индустриализации являлась ее поддержка и протекционизм со стороны политической, промышленной и научной элиты империи. Активными сторонниками индустриализации были С. Ю. Витте, А. П. Столыпин, П. Б. Струве, М. И. Туган-Барановский, Д. И. Менделеев, И. А. Вышнеградский, Д. К. Чернов, И. А. Тиме, И. Х. Озеров и др.

В то же время промышленное строительство России испытывало и немалые трудности, в том числе: недостаточное развитие внутреннего рынка, нехватка научно-инженерных кадров, земельно-патриархальный менталитет населения, отрицательное отношение к индустриализации крупных землевладельцев. В недрах индустриального рывка страны в конце XIX столетия, скрытно зрели предпосылки к возникновению глубокого промышленно-экономического кризиса в начале XX в., переросшего в затяжную депрессию 1903–1908 гг.

Одной из предпосылок было противоречие между трудом и капиталом. По мере индустриального развития страна становилась богаче, однако при этом быстро увеличивался разрыв в распределении материальных благ между крупной буржуазией и высшим чиновничеством, составлявшими лишь 2,5 % от всего населения, и беднейшим крестьянством и пролетариатом, доля которых достигала 79,2 % в демографической структуре. Подспудно нараставшее недовольство трудовых масс выплеснулось наружу в виде забастовок, переросших в события 1905–1907 гг. Социальные волнения начала века негативно отразились на общественной производительности труда, дестабилизировали производственные процессы, привели к замедлению темпов роста внутреннего валового продукта.

Отрицательное влияние на промышленное развитие страны оказывали фундаментальные противоречия между развивавшимся капитализмом и сохранявшимся феодально-помещичьим жизнеустройством, прежде всего интересами крупных землевладельцев. Приведем один пример. Частная собственность на землю резко сковывала развитие энергетики, железнодорожного транспорта, химического производства, других важнейших отраслей промышленности. Наибольший ущерб от существовавшей системы землевладения несло горнодобывающее производство. Отсутствие "горной свободы" ставило эксплуатацию недр в зависимость от воли земельных собственников, предоставлявших право на разработку полезных ископаемых лишь при условии оплаты в 1–2,5 копейки за каждый пуд добытого каменного угля или руды. Серьезные финансовые условия выставляли помещики и при строительстве линий электропередачи и прокладке железных дорог по принадлежавшим им землям.

Разразившийся в 1900 г. экономический кризис в России был частью мирового промышленного кризиса. Это лишь усугубляло ситуацию. Стало намного труднее получать заграничные займы, снизились активность и объемы товарооборота. Сокращение поставок зарубежной техники вызвало резкое увеличение расходов на ее ремонт. В результате затраты на поддержание оборудования в работоспособном состоянии росли быстрее, чем расходы на его закупку. Возникшее было в 1903 г. экономическое оживление рухнуло под влиянием русско-японской войны, и страна на несколько лет впала в состояние, близкое к стагнации.

В период 1900–1903 гг. промышленное производство сократилось на 5,7 %, закрылось около 3 тыс. предприятий. Число безработных превысило 200 тыс. человек. Промышленной основой кризиса стало сокращение железнодорожного строительства. Темпы сооружения рельсовых магистралей резко пошли на спад. В период кризиса сильно пострадала нефтяная промышленность. Начиная с 1901 г., наблюдается постоянное снижение добычи нефти. От кризиса пострадала и черная металлургия. В 1900 г., когда производство на металлургических заводах достигло рекордных цифр, рынок оказался переполненным, и заводы с трудом поддерживали производство на прежнем уровне.

Вместе с тем кризисные явления в одних отраслях стимулировали ускоренное развитие других. Так, под влиянием сокращения железнодорожного строительства металлургические заводы сократили выпуск тяжелых профилей металлов и стали наращивать выпуск тех сортов, которые требовало машиностроение, мелкая и средняя металлообрабатывающая промышленность, а также домостроение. Такая эволюция металлургического производства явилась несомненным шагом вперед, так как была связана с выработкой более сложных, высококачественных и разнообразных сортов металлов.

Снижение добычи жидкого топлива и вызванное этим повышение его цены способствовало формированию более эффективной структуры баланса энергоресурсов и совершенствованию силового хозяйства. В результате в кризисный период сократился выпуск паровых машин, и возросло

производство двигателей внутреннего сгорания. С 1900 по 1908 гг. суммарная мощность дизелей увеличилась на 848,7 %. Одновременный рост потребности в электроэнергии стимулировал развитие турбо- и парогенераторостроения, а также проектирование и строительство тепло- и гидроэлектростанций.

Таким образом, период кризиса и застоя 1900–1908 гг. нельзя оценивать лишь с отрицательных позиций. Стагнация одних отраслей стимулировала развитие других. Произошла как бы смена приоритетов в отраслевом развитии.

В 1908 г. страна начала выходить из кризиса. Одним из главных факторов преодоления хозяйственного застоя были огромные, в течение четырех лет подряд с 1905 по 1908 г., урожаи зерновых. Сохранившиеся высокие мировые цены на хлеб и, как следствие, полученная Россией очень крупная выручка от его экспорта обеспечили стремительный рост национального дохода и образование значительных накоплений, которые сразу же были направлены на промышленно-экономическое оживление и развитие страны. Россия вступила в четвертый этап индустриализации – новую фазу хозяйственного развития, которое длилось до Первой мировой войны и по своей интенсивности сопоставимо с подъемом 1895–1900 гг.

В период 1909–1913 гг. среднегодовой прирост промышленной продукции составил 8,9 %, лишь на 0,1 % ниже темпов развития в последнем пятилетии XIX в. Отрасли, производящие средства производства, увеличили выпуск продукции на 83 %, а производящие товары широкого потребления – на 35 %. Основная часть промышленного потенциала была сосредоточена в Центрально-промышленном, Северо-западном, Прибалтийском, Южном, Польском и Уральском регионах. В них производилось свыше 75 % валовой продукции и концентрировалось до 79 % всех фабрично-заводских рабочих. Остальные территории были менее развиты.

В годы предвоенного подъема наиболее интенсивно развивались нефтедобыча и нефтепереработка, цветная металлургия, станкостроение, промышленное и жилищно-коммунальное строительство, отдельные подотрасли химического производства. Успехи энергетики и угольной промышленности были не столь значительны. Черная же металлургия вообще так и не смогла полностью преодолеть последствия кризиса.

Наряду со строительством крупных фабрик и заводов как объективной тенденцией индустриализации России в балансе производственных мощностей заметное место занимали малые и средние промышленные предприятия.

Пореформенная Россия, приступившая к индустриализации намного позже мировых промышленных лидеров, демонстрировала, во-первых, более высокие темпы развития, чем США и страны Западной Европы, а во-вторых, опережающий рост тяжелой промышленности. Несмотря на технико-экономический подъем, Россия не смогла достичь паритета со странами Запада по абсолютным показателям промышленного роста. Увеличив к началу XX в. более чем в 2,5 раза добычу угля, страна тем не менее добывала угля в 20 раз меньше, чем США, в 14 раз меньше, чем Англия, в 6 раз меньше, чем Германия, в 6 раз меньше, чем Франция.

Промышленное развитие России в годы Первой мировой войны характеризовалось перетоком капиталов в военное производство. Стали быстро развиваться те области промышленности, которые работали на нужды обороны и оснащение армии: сборка самолетов и наземной самоходной техники, производство стрелкового оружия и боеприпасов, изготовление взрывчатых веществ и средств химзащиты, механизация пошивочно-кожевенных производств по изготовлению военной амуниции и обмундирования и т.д.

Одновременно началось сокращение и замедление развития общей производственной базы – основы индустриализации страны. В наибольшей степени кризисные процессы проявились в горнодобывающих отраслях. Глубокий кризис охватил строительную индустрию. Резко ухудшилось положение дел в легкой промышленности: упал объем производства, сократился ассортимент продукции, снизилось качество товаров.

В 1914–1916 гг. наблюдается устойчивое падение производительности труда – важнейшего обобщающего показателя состояния дел в экономике и на производстве. Промышленность и хозяйство в целом оказались в ситуации, аналогичной той, которая сложилась в период системного кризиса в начале столетия. Кризис 1916–1917 гг. способствовал и стал прологом последовавшего за ним хозяйственно-экономического крушения страны в 1918–1921 гг.

Оценивая в целом итоги индустриального развития страны в период до 1917 г., можно констатировать следующее. Российская империя отставала от наиболее промышленно развитых стран Запада, но ее никак нельзя считать отсталой, поскольку она входила в группу индустриальных государств-лидеров. Об этом свидетельствуют следующие данные: в 1913 г. Россия по производству всей промышленной продукции занимала в мире пятое место, а в Европе – четвертое, по добыче угля – соответственно шестое и пятое, нефти второе и первое, торфа – первое и первое, по выплавке чугуна – пятое и четвертое, стали – пятое и четвертое, по совокупному показателю машиностроения – четвертое и третье места.

Промышленный потенциал дореволюционной России был по большей части утрачен в период Гражданской войны и интервенции капиталистических государств против Советской России (1917-1921), восстановлен к 1926 г. и приумножен в годы предвоенных пятилеток вошедших в историю как эпоха индустриализации страны.

5.3 Предпринимательство в современной России

В современной России, в период значительных для государства и его народа, преобразований во всех сферах жизни общества наблюдаются изменения. За последние десять лет реформы породили новые виды деятельности, стили жизни, слои населения.

В центре внимания исследований нового российского общества оказалось предпринимательство, обладающее своей специфичностью в сравнении с уже давно сложившимися и выступающим в виде эталона предпринимательством в Европе и США.

Предпринимательство в экономике России еще не приобрело сколько-нибудь законченного формата, не раскрыло огромных потенциальных возможностей. Исторически в общественно-экономических системах значение малого и среднего бизнеса отнюдь не ограничивается только экономическими характеристиками. Важное значение для общества имеют как политические, так и социальные мотивы. Как показывает практика, средний класс, «порождаемый» во многом малым и средним бизнесом, — опора общественной стабильности. Социальная поляризация неизбежно порождает «классовые» антагонизмы, резко ограничивает, по нашему мнению, возможности власти управлять общественными процессами классическими методами «кнута и пряника»: слишком разная реакция различных слоев населения на одни и те же меры, принимаемые государством в экономике.

Еще на этапе перестройки были приняты: Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (19 ноября 1986 г.) и Закон «О кооперации в СССР» (26 мая 1988 г.), положившие конец монополии государственной собственности на средства производства. В последующем был принят Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (25 декабря 1990 г.), открывший новые возможности для взаимоотношений работодателей и работников. В соответствии с этим законом разрешалось заниматься предпринимательством как индивидуально (действующий Гражданский кодекс РФ называет граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, индивидуальными предпринимателями — ИП), так и с применением наемного труда.

С тех пор прошло много времени, в течение которого созданы авторитетные общественные и государственные структуры поддержки малого и среднего бизнеса. В их числе: Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, созданное в форме ЗАО в 1992 г. по инициативе Правительства РФ и при содействии Фонда «Ноу-хау» правительства Великобритании; Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» (2002 г.); Совет по поддержке малого и среднего предпринимательства при Председателе Совета Федерации с 2004 г.; специальная комиссия при Правительстве РФ по вопросам поддержки малого бизнеса, которую возглавляет первый вице-премьер с 2008 г., и другие институты. Однако отечественный малый и средний бизнес не чувствует себя в достаточной степени защищенным, свободным от «недружественных», подчас неожиданных мер со стороны государства.

Масштабы малого бизнеса в России пока несопоставимы с аналогичными показателями многих других стран. Его доля в российском ВВП составляет около 20 %, в то время как в США, ЕС, развитых азиатских странах этот показатель находится в диапазоне 40—70 %. Доля занятых в малых и средних компаниях в странах Европейского союза, США, Японии в среднем составляет около 50—70 % от общего числа экономически активного населения, в России — менее 25 %.

Причины относительно слабого развития малого и среднего бизнеса в России многогранны и многоаспектны. Одна из самых очевидных — его начальная стадия. Вместе с тем недостаточное внимание государства в течение длительного времени уже в постсоветский период к нуждам малого бизнеса, как это ни звучит парадоксально, связано как раз с тем, что он «малый». Одно дело, когда несколько сотен крупных организаций, опираясь преимущественно еще на советский экономический фундамент, обеспечивают подавляющую часть бюджетных поступлений, другое — когда поступления от миллионов фирм составляют мизерную часть государственной казны. Одновременно эти миллионы, начиная дело, как правило, с чистого листа, требуют от государства неусыпного внимания и поддержки.

Преимущества малых форм предпринимательства перед другими выгодно отличаются их большей гибкостью и адаптивностью к изменяющимся условиям, в том числе кризисным. Имеется в виду, прежде всего, ценовая и ассортиментная политика, а также логистика. Главное состоит в том, что малый бизнес «ближе к народу», обеспечивает его насущные нужды и потребности, занятость населения, его доходы без особых усилий со стороны государства, формирует у граждан «дух инициативы и предприимчивости».

Потенциал малого бизнеса может раскрыться в интересах общества, государства, бюджета при наличии определенных условий, которые в значительной степени формируются государством, финансовыми структурами. В их числе: политическая и социально-экономическая стабильность, защита частной собственности, позитивные взаимоотношения бизнеса и власти, развитая правовая среда, необходимая в том числе информационно-коммуникативная инфраструктура, отсутствие административных барьеров, деbüroкратизация, щадящая и селективная налоговая политика, доступ к финансовым ресурсам, возможность приобретения начального капитала, специальные меры поддержки, защита от криминала. Их отсутствие или неполнота являются сдерживающими факторами развития малого бизнеса.

Одной из важнейших проблем в развитии российского предпринимательства является отношение к предпринимателям общества. Для молодежи при выборе дела, профессии, имидж играет далеко не последнюю роль. Может показаться странным, но даже в 2013 г., когда прошло почти четверть века после изменения общественного строя в России, большинство россиян до сих пор не верят, что можно честно зарабатывать «большие» деньги даже при условии творчества, инициативы, смекалки, самоотдачи. Предпринимателей беспокоит негативное общественное мнение об их деятельности и отчуждения населения, низкий социальный статус в общественном сознании, периодически возникающие деструктивные конфликты с органами власти, отсутствие российских образцов рыночного поведения (традиций, нравов, обычаев), низкая культура предпринимательства.

Россия не является лидером в формировании благоприятных условий для ведения бизнеса. Тем более что оценка международных экспертов во многом совпадает с мнением отечественного предпринимательского сообщества.

Место малого бизнеса в России сегодня несопоставимо с его потенциальными возможностями, и связано с непоследовательной по отношению к нему политикой государства, изменением время от времени концептуального взгляда на его роль в обществе и экономике. Считается, что с начала 90-х гг. прошедшего столетия интерес власти к малому и среднему бизнесу возобновился и усилился. Это относится к попыткам снизить административное давление (уменьшение количества проверок, упрощение процедур и схем создания малого бизнеса, получения лицензии, облегчение выхода на рынок), формированию специальных налоговых режимов, введению различных льгот, в том числе при кредитовании, упрощению доступа к финансовым ресурсам, созданию особых мер бюджетной поддержки и т. д.

Все эти акции, безусловно, создают новую, более благоприятную, атмосферу предпринимательства. Хотя предпринимательское сообщество оценивает чаще всего эффективность принимаемых правительством мер как недостаточную, а сами меры — как поверхностные.

Современный цикл далеко не однозначных инициатив государства по отношению к предпринимательству начинается с 2011 г. К наиболее значимым следует отнести следующие.

В середине 2012 г. власти объявили о том, что на реализацию мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства планируется направить в форме субсидий бюджетам субъектов РФ. Эти средства должны пойти, в частности, на субсидирование расходов по лизингу оборудования и по инновационным проектам, на поддержку резидентов частных парков (субсидии на выкуп недвижимости или покрытие затрат по аренде помещений парка, на которых осуществляется производственная деятельность предпринимателя).

С января 2014 г. вступил в силу закон о Федеральной контрактной системе, дающий малому бизнесу определенные преференции в плане госзакупок.

В мае 2013 г. Президентом РФ подписан «Закон об уполномоченных по защите прав предпринимателей в России». По этому закону основными задачами уполномоченного, назначаемого на пять лет, предусматривается защита прав и законных интересов предпринимателей, контроль за соблюдением их прав органами госвласти и местного самоуправления, содействие развитию общественных институтов, ориентированных на защиту прав предпринимателей и взаимодействие с предпринимательским сообществом, а также участие в формировании и реализации госполитики в этой сфере.

Что касается инновационности малого бизнеса, то для данной его ориентации предложено следующее решение: Минэкономразвития разработан законопроект, в соответствии с которым снимаются ограничения по участию иностранцев в уставном капитале при создании в России совместных предприятий малого и среднего бизнеса. В Правительстве РФ полагают, что снятие указанных ограничений позволит создать привлекательные условия для ведения бизнеса иностранными инвесторами в России, а также обеспечит

приток новых технологий и современной техники в малый и средний бизнес из-за рубежа.

В заключение необходимо подчеркнуть следующее:

- меры, принимаемые государственными органами по повышению роли малого и среднего бизнеса в отечественной экономике, малоэффективны;
- налоговую политику в отношении малого и среднего бизнеса следует проводить дифференцированно (применять льготное налогообложение для вновь созданных предприятий в первые 3-4 года их в бизнесе, ведущих хозяйственную деятельность на Дальнем Востоке, в районах Крайнего Севера и регионах, приравненных к ним, а также для занимающихся производственной и социальной деятельностью);
- применять льготное кредитование предприятий и организаций малого и среднего бизнеса;
- повышать имидж и социальный статус предпринимателей всех уровней;
- повысить спрос с региональных и местных органов власти и контроль за их деятельностью по организации практической помощи малому и среднему бизнесу на местах.

Важной задачей является создание системы государственной поддержки малого предпринимательства и благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций.

Чрезвычайно важно создание благоприятных условий для развития малого бизнеса в приоритетных для региона отраслях, содействие в приобретении оборудования, помощь с помещениями, финансовая поддержка и так далее.

Как отрицательный фактор в развитии предпринимательства следует признать нестабильность принятия законов и подзаконных актов по налогообложению.

Можно сделать вывод: предпринимательство является стержнем любой социально-экономической системы, основанной на началах частной собственности и конкуренции. Предприниматель — это человек, имеющий в собственности капитал, центральная фигура в гражданском и торговом обороте, он — главное действующее лицо рынка, гарант стабильности гражданского общества.

Предпринимательство в наше время является основой рыночной экономики и гражданского общества в целом. На пути эффективной предпринимательской деятельности стоит множество правовых, организационных, бюрократических, политических, экономических, культурологических препятствий, это связано с переходным характером общественного развития и замедляет становление и функционирование гражданского общества в России.

Однако, несмотря ни на что российские предприниматели постепенно завоевывают твердые позиции на мировой арене, и наверняка через какой-то промежуток времени они будут лидировать, так как по своим качествам они не только не отстают, но и во многом опережают западных коллег.

5.4 Известные российские предприниматели

В начале XX века в России жили богатые люди. Они владели фабриками, рудниками, банками. Они конкурировали с иностранными производителями, боролись за «легкие» бюджетные деньги, избирались в Государственную думу, щедро жертвовали на искусство.

Состояния богатейших предпринимателей Российской империи оценивались на основе сведений, содержащихся в исторической и историографической литературе. Первоисточники: свидетельства современников и родственников, публикации в прессе, завещания, а также результаты анкетирования эмигрировавших предпринимателей и их наследников в начале XX века.

Нобели

60 млн рублей, машиностроение, нефть

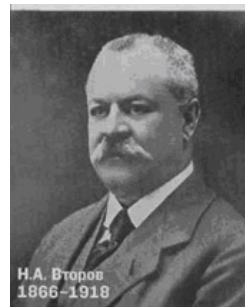


Эту династию основал шведский изобретатель-неудачник Эммануэль Нобель, бежавший в 1833 году в Россию от долговой тюрьмы. Созданные им в Петербурге два машиностроительных завода (первый — в кредит) выпускали продукцию для военноморского ведомства — в частности, канонерские лодки и морские мины, изобретенные самим Нобелем. После окончания Крымской войны, когда поток военных заказов иссяк, Нобель-старший с трудом расплатился с кредиторами и вместе с сыновьями Альфредом и Эмилем вернулся в Швецию. (Альфред — сам изобретатель — основал позже знаменитую Нобелевскую премию.) Российскую компанию возглавил его сын Людвиг (1831-1888) — предприниматель-интеллектуал, изучавший геологию, политэкономия и владевший пятью языками. В начале 1870-х его младший брат Роберт заинтересовался нефтедобычей в Баку. В 1879 году братья создали товарищество «Братья Нобель» («Бранобель»), которое потеснило с рынка главного поставщика керосина в Россию — Standard Oil. Братья построили 13 заводов, первые в России нефтепроводы и нефтехранилища и первые в мире танкеры. Газеты писали, что благодаря техническим новшествам Нобелей «русский керосин так подешевел, что стал доступен каждой деревне». После смерти Людвига нефтяное дело возглавил старший сын Эммануэль, а машиностроительную компанию в Петербурге — младший Карл. В 1918-м все Нобели покинули Россию.

Н.А. Второв

свыше 60 млн рублей, торговля, промышленность, банки

Николая Александровича Второва называли «сибирским американцем» и «русским Морганом» за деловую хватку, умение разрешать сложные конфликты и сказочное богатство. Сын иркутского купца 1-й гильдии унаследовал вместе с братом 13,6 млн рублей и в 1897-м перебрался в Москву. Став единоличным владельцем торгового товарищества «А.Ф. Второва сыновья», он десятками скупал компании и банки. Ему



принадлежали акционерное общество «Поставщик» (военные заказы), Московский промышленный банк и Донецко-Юрьевское металлургическое общество. Кроме того, Второв, как сказали бы сейчас, «инвестировал в создание новых производств». Им были основаны первые в России фабрики химических красителей, завод «Электросталь», Московское товарищество автомобильного завода «АМО» (совместно с Рябушинскими, ныне ЗИЛ). В годы Первой мировой синдикаты Второва перешли на военные заказы, принеся промышленнику сверхприбыли. После Октября 1917 года, по утверждению ряда историков, Второв выразил лояльность новой власти, но в мае 1918-го был убит при невыясненных обстоятельствах. В московском особняке Второва разместилась резиденция американского посла («Спасо-Хауз»).

Морозовы

свыше 44 млн рублей, текстильная промышленность, торговля



Все представители этой крупнейшей династии текстильных фабрикантов были старообрядцами. Они обходились без привлечения иностранного капитала и без долгов. Основатель семейного дела крепостной крестьянин Савва Васильевич Морозов начинал в 1790-х с капитала в 5 рублей (приданое жены), а в 1820-м выкупил себя и сыновей из крепостной зависимости за 17 000 рублей ассигнациями. К началу XX века текстильная империя Морозовых состояла из четырех основных компаний. Две из них, Никольская и Богородско-Глуховская, занимали верхние строчки в рейтинге текстильных фирм России. Самый известный из клана — Савва Тимофеевич Морозов (1862-1905) возглавлял товарищество Никольской мануфактуры и занимался меценатством (в частности, поддерживал МХАТ). За попытку привлечь рабочих к управлению и участию в прибылях в 1905 году, а также за «связь с социалистами» был отстранен матерью Марией Федоровной — главной пайщицей и распорядительницей отцовского капитала — от управления фирмой и, по одной из версий, покончил с собой.

Поляковы

49,5 мян рублей, железные дороги, торговля, банки, недвижимость



Царский указ 1859 года, разрешавший определенным категориям евреев покидать черту оседлости, открыл перед сыновьями оршского кустика Соломона Полякова путь к богатству. Но не давал прав на баронский титул. Старший Яков (1832-1909) особых успехов не достиг, чего не скажешь о Самуиле и Лазаре. Самуил Поляков (1837-1888), разбогатев на винных откупах (перепродаже прав на торговлю алкоголем), все деньги вкладывал в строительство железных дорог. Кипучая деятельность «железнодорожного короля России», построившего в конце XIX века почти четверть ее дорог, вызывала восхищение одних и раздражение

других. Для нейтрализации критики в свой адрес магнат не скупился на благотворительность. В 1860-1870 годах он являлся учредителем, концессионером и владельцем девяти частных железных дорог, кавалером многих орденов, но умер, так и не став бароном. Зато оставил наследство в 31,4 млн рублей. Наиболее преуспел младший Поляков — Лазарь, сконцентрировав усилия в банковском секторе. В финансовую империю входили десятки банков и компаний, а ее хозяин стал одним из самых известных людей России, в том числе благодаря финансовым скандалам. Он отбивался от критиков с помощью благотворительных акций. Получил множество высших орденов империи (которыми купцы, тем более евреи, обычно не награждались), но бароном так и не стал. В начале 1900-х Полякову было уже не до этого — нужно было спасти от банкротства дело, имевшее многомиллионный долг казне.

Половцовы

30 млн рублей, банки, промышленность



Основа одного из крупнейших российских состояний была заложена в начале XIX века последним придворным банкиром империи — выходцем из Германии Людвигом Штиглицем. Разбогатев на торговых операциях в период войны 1812 года, он получил баронский титул и оставил сыну Александру Людвиговичу (1814-1884) состояние 18 млн рублей серебром. Александр участвовал в переговорах о получении Россией иностранных займов и активно занимался предпринимательством — основал несколько фабрик, построил Петергофскую железную дорогу, состоял в правлениях многих компаний и банков. В 1860 году, нажив более чем 70-миллионное состояние, Штиглиц перешел на госслужбу — был назначен первым управляющим Государственного банка России. К концу жизни его состояние уменьшилось почти в половину, но все равно наследники во главе с приемной дочерью Надеждой Михайловной Половцовой (женой государственного секретаря Александра Половцова) получили около 20 млн рублей. Половцова вложила большую часть полученного наследства в покупку Богословского горнозаводского округа на Урале, находившегося в кризисном состоянии. В 1895 году супруги Половцовы образовали акционерное Богословское горнозаводское общество. В 1901 году в связи с экономическим кризисом положение компании ухудшилось. Итог: к 1913 году компания перешла под контроль банков (в частности, Азовско-Донского) и сторонних акционеров.

Рябушинские

25-35 млн рублей, торговля, промышленность, банки

Основатель династии крестьянин-старообрядец Михаил Яковлев (1787-1858) в 12 лет перебрался из Калужской губернии в Москву, где начал торговать вразнос. Еще до совершеннолетия, сменив фамилию на Ребушинский (по названию слободы), он владел



собственной лавкой, а умер «миллионщиком». Его сын Павел Михайлович (1820-1899), сменивший в фамилии одну букву, стал крупнейшим текстильным фабрикантом. От второго брака у него было 16 детей, в том числе 8 сыновей, которым отошло по наследству 20 млн рублей. Пятеро — Сергей, Владимир, Степан, Михаил во главе с Павлом Павловичем продолжили семейное дело. К началу Первой мировой войны в группу Рябушинских входили мануфактуры, земельные угодья, банки. Банкирский дом Рябушинских первым в России начал публиковать ежегодные балансы и отчеты. Рябушинские вложили деньги в Московское товарищество автомобильного завода «АМО» (ныне ЗИЛ), Рыбинский машиностроительный завод и Механический завод в Филях (ныне ГНПЦ им.Хруничева). Павел со временем увлекся политикой. Он выступал за не вмешательство государства в хозяйственную деятельность. Принял Февральскую революцию, а после разгрома корниловского мятежа эмигрировал вместе с братьями во Францию.

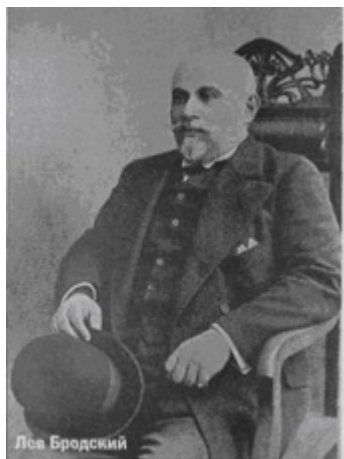
Стахеевы

свыше 13 млн рублей, торговля, промышленность, золотодобыча

До революции трудно было представить себе российский город, в котором не слышали бы о Стахеевых. Купеческая династия Стахеевых была известна в Елабуге с конца XVII века. Спустя век братья Иван Григорьевич и Василий Григорьевич Стахеевы основали два торговых дома — «И.Г. Стахеев и сыновья» и «В.Г. Стахеев и наследники». Стахеевы практически монопольно владели хлебным рынком Прикамья (торгуя и с Европой), а кроме того, волжскими пароходствами, заводами и фабриками, сибирскими золотыми приисками, нефтяными промыслами, мельницами и сотнями магазинов. Они первыми в России начали торговать автомобилями Форда. Только на благотворительность купцы тратили до 1 млн рублей в год. В 1910 году Иван Иванович Стахеев вместе с хлеботорговцем Прокопием Батолиным и банкиром Путиловым организовали торгово-промышленное товарищество, в годы войны превратившееся в крупнейший в России концерн. В частности, Стахеев перекачивал огромные деньги из казны, получив контракт на поставку хлеба в армию. После эмиграции один из Стахеевых обосновался в Монако, где проиграл миллионное состояние.

Бродские

около 10 млн рублей, торговля, банки, сахарная промышленность



И после революции фамилию крупнейших сахарозаводчиков не забыли, о чем свидетельствует популярная присказка: «Чай Высоцкого, сахар Бродского, а Россия — Троцкого». Из двух известных семейств, находившихся между собой в родстве, — одесских торговцев и банкиров и киевских сахарозаводчиков и банкиров — больших успехов добились «киевские». Основатель династии Израиль Маркович Бродский (1823-1888) в 1840-х годах начал свеклосахарное дело на Украине. В 1887-м Бродские

создали первый в стране сахарный синдикат — Александровское товарищество сахарных заводов, главными собственниками и акционерами которого были они сами. В конце позапрошлого века Израиль Бродский стал миллионером, а к началу XX века его дело продолжили и развили сыновья Лев и Лазарь. Лазарь Бродский (1848-1904) состоял в совете крупного столичного банка и правлениях восьми компаний, много занимался благотворительностью (потратил не менее 1 млн рублей). По трагической иронии судьбы «сахарный король» скончался от диабета. К 1912 году Бродские владели 17 заводами. В их интересы входили также мукомольная, пивоваренная, винокуренная и лесобумажная промышленность.

А.И. Путилов

свыше 10 млн рублем, банки, промышленность



Родственник знаменитого промышленника и кораблестроителя, основателя «Путиловских заводов» Николая Путилова, начал карьеру в министерстве финансов под покровительством Витте. Так Алексей Иванович Путилов дослужился до замминистра, одновременно возглавив два государственных ипотечных банка. Однако в 1906-м расстался со своими постами — царь нашел его взгляды слишком «революционными». Витте помог своему протекже возглавить полугосударственный Русско-Китайский банк, который Путилов спас от краха, слив его с Северным. Так в 1910 году возник Русско-Азиатский банк, в котором Путилов

стал председателем правления и директором-распорядителем. Благодаря ему банк стал крупнейшим в России — контролировал свыше 160 акционерных компаний с общим капиталом более 1 млрд рублей. Зарплата его директора (более 400 000 рублей) почти в 15 раз превышала оклад председателя правительства. Путилов состоял в правлениях еще десятков компаний, а три из них возглавлял. В отличие от Витте Путилов был противником государственного вмешательства в бизнес, а по убеждениям — конституционным монархистом. После Февральской революции он точно предсказал, что вскоре последует («времена Пугачева, а может быть, и еще худшие»).

Красильщиковы

8,8 млн рублей, текстильная промышленность

Даже в такой патриархальной стране, как Россия, среди предпринимателей редко, но встречались «бизнес-леди» (вспомним «железную купчиху» Морозову). Одной из таких была купчиха 1-й гильдии Анна Михайловна Красильщикова. Считается, что именно она послужила прообразом горьковской Вассы Железновой. В 1894 году потомственная купчиха после смерти мужа преобразовала семейное дело в товарищество мануфактур «Анна Красильщикова с сыновьями», которое владело ткацкими фабриками в Костромской губернии. Фирменным товаром Красильщиковых был «черный хлеб» — особая черная ткань, не линявшая при стирке. После

смерти основательницы семейное предприятие перешло к сыновьям Красильщиковой — Петру Михайловичу, Федору Михайловичу и Николаю Михайловичу.

Прохоровы

6 млн рублей , текстильная промышленность

Династия московских текстильных фабрикантов получила своеобразное признание на родине: даже в советское время власти не пытались скрыть, что знаменитая столичная Трехгорная мануфактура — еще и Прохоровская. За сто лет семейное дело, начатое монастырским крестьянином Троице-Сергиевской лавры, дало две самостоятельные ветви фабрикантов — одни Прохоровы владели Трехгорной мануфактурой, а другие, породнившись с известной купеческой семьей Хлудовых, - Норской в Рязанской губернии).

К началу XX века руководство Трехгоркой перешло к Николаю Ивановичу Прохорову, дипломированному юристу, при котором предприятие стало одним из самых известных в Москве и в России. За выдающиеся успехи его владелец на всемирной выставке в Париже 1900 года получил Гран-при и редкий в русском купечестве орден Почетного легиона. Родственником Прохоровых был первый русский чемпион мира по шахматам Александр Алехин.



Вопросы и задания для самопроверки

1. Как назывался первый писанный свод законов на Руси?
2. Кто являлся автором книги «Хождение за три моря»?
3. С какого века начинается расцвет торгово-промышленного производства в Московской Руси?
4. Назовите реформу, проведение которой, создало социально-экономические предпосылки для вступления страны на путь индустриализации.
5. Каково отношение к предпринимателям в российском обществе?
6. Выполните задание: установите соответствия:

Прохоровы	Нефть
Бродские	Железные дороги
Стахеевы	Золотодобыча
Поляковы	Сахарная промышленность
Нобели	Текстильная промышленность

Литература

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. — 336с.
2. Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А., Гужва Е.Г., Петров А.А., Фалтинский Р.А. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства. Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 280 с.

3. Гвоздецкий В.Л. Индустриальное развитие Российской Империи (1861–1917 гг.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.portal-slovo.ru/impressionism/36299.php>
4. Новиков Н.И., Подъяпольский Д.В., Новикова Г.В. Предпринимательство в современной российской экономике: оценки, тенденции, роль государства. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/2353-predprinematelstvo-v-sovremennoj-rossijskoj-ekonomike.html>
5. Богатейшие предприниматели дореволюционной России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bmall.ru/rus/market?action=show&id=6>

Тема 6 Перспективы развития теории предпринимательства

6.1 Роль знаний в предпринимательстве

На сегодняшний день к слабо изученным проблемам в теории предпринимательства можно отнести: роль знаний в предпринимательстве, социальные факторы выбора предпринимательства, этика предпринимательства, теневое и экологическое предпринимательство, венчурное предпринимательство. Рассмотрим некоторые из этих проблем подробнее.

В экономическом научном дискурсе в последнее десятилетие появились новые понятия, более глубоко и всесторонне отражают кардинальные изменения в экономической жизни. Наиболее общими понятиями стали экономика знаний и образовательное общество. Но пока мало обращают внимания на то, что их появлению предшествовали несколько иные процессы, которые готовили почву для экономики знаний, которая находится лишь в стадии становления в разных странах. Речь идет о предпринимательской экономике (*entrepreneurial economy*) и предпринимательском обществе (*entrepreneurial society*). Между тем переход к экономике знаний можно объяснять и на основании тех изменений, которые происходят в предпринимательском секторе.

Понимание роли знания и умения производить новое знание, способность применять его для блага человечества сейчас становится одним из наиболее актуальных задач для исследования современной обществоведческой наукой, прежде всего экономической теорией. Без этого невозможно преодоление глобальных кризисов, порожденных техногенной цивилизацией. Актуальность исследования также обусловлена тем, что в период быстрых социокультурных и экономических изменений человек чаще имеет дело не с готовыми системными знаниями, а с информацией, с которой новое знание нужно еще суметь правильно выделить и найти оптимальные пути его использования. Творчески работающий специалист является не столько потребителем готовой

информации, сколько генератором, интерпретатором и распространителем знания. Еще в большей мере это касается так называемых интеллектуальных предпринимателей, которые становятся практическим движителем процесса формирования экономики знаний. Сам феномен предпринимательства недостаточно рассматривать только как предметно-материальную сферу инноваций. В условиях роста роли знания речь должна идти и о второй стороне этого феномена - идеально-творческие принципы, что уже не позволяет характеризовать предпринимательство только как сугубо экономическое явление. Причины его развития все больше лежат в духовной сфере, в сфере ценностей, мотиваций, познания, образования.

Степень научной разработанности проблемы. Вопросы формирования "контуров" экономики знаний нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных авторов: Антипина О., Астаховой И., Архиреева С., Варшавского А., Васильчука Ю., Вильховченко Е., Гейца В., Гэлбрейта Дж., Григоряна Г., Дракера П., Задорожного Г., Иноземцева В., Инглегарта Р., Кима М., Мэлоуна М., Осецкого В., Приходько Н., Сакайи Т., Степина В., Тоффлера Э., Фукуямы Ф., Чухно А., Едвинсона Л. и других.

Однако существует необходимость в уточнении определений таких понятий как "знание", "информация", "интеллектуальный капитал", "экономика знаний", раскрытие содержания категории "интеллектуальное предпринимательство".

Обеспечение успешного позиционирования современного государства в глобализирующемся мире, потребность в переходе к обучению специалистов в режиме непрерывного образования становятся необходимыми ответами на запросы экономики, основанной на знаниях. Перспективные подходы, которые могли бы при дальнейшей разработке дать новые плодотворные импульсы для осмысления новой роли знания, и могут быть выделены при исследовании сферы интеллектуального предпринимательства.

Исходные положения исследования перехода к экономике знаний находятся в тех идеях нобелевских лауреатов по экономике о значении знания для экономического роста. Среди них были такие, которые непосредственно рассуждали о возрастающей роли знаний и науки: С. Кузнец, Т.-В. Шульц, Г.-С. Беккер, Ф. Хайек.

При формировании экономики знаний особенно актуальной становится проблема управления знаниями, что связано с изменением главного предмета труда: им в возрастающей степени выступает сам человек, его сознание. Наиболее содержательными причинами, которые обуславливают новую роль знания и управления им в современном обществе, являются следующие.

Во-первых, быстрые изменения, связанные с глобализацией и взрывным развитием электронно-компьютерных технологий, которые значительно увеличивают как количество, так и степень социальных и других рисков, которым подвергаются все хозяйствующие субъекты в своей повседневной деятельности. Определение рисков, снижении степени неопределенности, создание механизмов защиты от рисков становится важнейшим актуальной задачей научной и хозяйственной деятельности.

Во-вторых, сущностные изменения в социальной сфере общества, где нарастает противоречие между индивидуализацией, разделением и необходимостью роста значимости совместности в решении общих задач и достижении общих целей. Оно проявляется в том, что наблюдается новая социальная стратификация, критерием которой становится владение / невладение знаниями. Выделение знаний как основного средства производства при переходе к постиндустриальному обществу позволяет их носителям получать достойное материальное вознаграждение, пропорциональное их индивидуальному вкладу в общественный прогресс.

В-третьих, достаточно жесткая система конкуренции. В ней выигрывает тот производитель, чей продукт или услуга является более знаниеемкими, независимо от того, может ли потребитель использовать все интеллектоемкого функциональные возможности данного продукта. Знаниеемкость товара становится для потребителя важным фактором престижности владения, зачастую превращается в самодостаточный субъективный критерий самооценности человека, внешне выражает ее индивидуальность.

В-четвертых, в деятельности человека ярко обостряется противоречие между идеально задуманным проектом и реальным результатом деятельности по его практического внедрения, которое во многом является следствием того противоречия, что свойственно современному миропониманию и науке. В последние десятилетия резко возросла функциональная роль научных исследований, направленных на немедленное получение прибыли, и преследуют чисто конъюнктурные цели. Происходит это в ущерб науке фундаментальной, что вооружает знанием общих закономерностей, выявлением общего фундаментального содержания. Результаты прикладной науки основном "не вписываются" в "развитие Универсума" как процесса "его восхождения ступенями Разума" (М. Моисеев). Прикладная наука сегодня играет на понижение, потери от которого оказались слишком большими: омертвленного природы и экологический кризис, потеря целостности восприятия, сопровождающийся бесконечным дроблением знания, теряет общий горизонт, исчерпание потенциала фундаментальных идей. Императив выживания человечества требует, чтобы единичные решения принимались не вне знанием общей картины развития. Плюралистичность знания заключается не в отрицании интегрального характера самой науки, изучающей единый объект, но в разных ипостасях, а в том, что есть разные, в основном конкурирующие возможности и пути деятельности. Выявить их и определить социальные последствия их практической реализации - вот задача науки.

Эти характеристики-причины обуславливают необходимость перехода к экономике знаний, которую можно охарактеризовать несколькими основными признаками. Во-первых, в ней наблюдается переход от преимущественно вещественного производства к преимущественному созданию нематериальных ценностей - знаний и информации. Во-вторых, класс профессионалов и специалистов, занимающихся преимущественно умственным трудом, превращается в ведущую группу занятых, тем самым занимая растущее положение в структуре найма на работу. В-третьих, колоссально

увеличиваются как расходы на приобретение знаний и информации, так и доходы от их производства и распространения. Крупнейшие финансовые обороты уже сейчас связаны именно со сферами создания новых знаний и обработки новой информации. В-четвертых, нововведения, отраженные в меняющихся взаимоотношениях между наукой и технологией, все в большей мере зависят от успехов в области теоретического знания и его кодификации. Соответственно, интеллектуальные организации, будучи связанными с кодификацией теоретического знания, все больше превращаются в ведущие центры развития современного общества.

Сочетание и различные конфигурации признаков знания как интеллектуального продукта определяют содержание современного общественного производства, где наблюдается постепенное вытеснение традиционных индустриальных средств производства новыми, продуцирующими прогрессивные знания как основной источник общественного богатства. Роль знания отражается следующими объективными показателями как рост добавленной стоимости в отраслях, основанных на знаниях (за последние 15 лет в большинстве стран ОЕПС он в среднем составил 3%, стабильно превышая темпы общего экономического роста в традиционных отраслях - 2,3%) и увеличение доли знаниеемких отраслей в совокупной добавленной стоимости (Германия - с 51% до 60%, Великобритания - с 45% до 51%, Финляндия - с 34% до 42%).

Новое понимание знания и его новая роль в общественном производстве с необходимостью ведет к кардинальному изменению главной задачи экономической науки: от исследования производственных отношений в рамках материального индустриального производства поле ее анализа смещается в сторону нематериального, духовного производства, где господствуют духовные, интеллектуальные, знание отношения, что становится определяющим в развитии общественного производства. Будущее экономической теории все более связывается с развитием теории экономики знаний.

Практические аспекты формирования экономики и общества знаний оцениваются по новым показателем, разработанным ООН, - индексом К-общества (Knowledge society), то есть общества, которое основано на знаниях. Он является синтетическим и определяется тремя главными показателями: индексом интеллектуальных активов общества (Ииа); индексу перспективности развития общества (Ипр); индексу качества развития общества (Ияр).

Значение К-индекса сводится к тому, что он свидетельствует о новой эре в оценке стран в начале нового века. Страны, накопившие свое богатство в индустриальный век, т.е. опирались на знания "как делать", еще не соответствуют новым критериям общественного развития, где стали господствовать знания "как сосуществовать". Т.е. концентрация богатств сейчас должна согласовываться с социально справедливыми принципами их потребления всеми членами общества. Это значит, что экономика знаний не может восприниматься и анализироваться в системе координат индустриального общества и материального богатства. В ней на первый план

выходят социально справедливые отношения, имеющие за счет новых знаний обеспечивать новое качество жизни людей и их надежную безопасность, прежде всего в социальном плане.

Предпринимательство является особой формой проявления общественно-экономических отношений, возникающих в ходе инициативной инновативной деятельности индивидуальных (коллективных) хозяйствующих субъектов в сферах производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ, нацеленной, как правило, на получение прибыли (дохода) и осуществляемой от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательскую поведение следует определить как упорядоченную совокупность осознанных, лично и социально значимых действий предпринимателя, отражающие используемые им принципы отбора экономических альтернатив. Вместе с тем, эта характеристика действий предпринимателя распространяется на его внутренний мир, отличающийся постоянной инициативно повторяющейся особенностью и целостностью, основанной на единстве духовного, социального и биологического в каждом хозяйствующем субъекте. Нарушение этого единства рождает внутреннее противоречие в сознании предпринимателя. Оно проявляется, как правило, во временно возникающей несоответствия личностного общественной (проблема возможностей) или личностного индивидуальном (проблема средств). Пути решения противоречия двоякие. Противоречия как проблема возможностей решается через изменение макрохозяйственной системы (в транзитивных обществах - переход к рыночным отношениям, которые должны создавать условия для легализации теневого предпринимательства, существовавшего при социализме). Проблема средств решается самим предпринимателем в поле собственной деятельности через целенаправленное повышение собственного потенциала (финансового, культурно-образовательного, социального, физического).

Для более глубокого понимания предпринимательской деятельности важным является положение о единстве предметно-материальных и идеальнотворческих составляющих этой деятельности. Исходя из недостаточности методологического аппарата классической и неклассической экономической теории, была обоснована необходимость подхода, основанного на принятии в целом дуалистического мировоззренческого принципа, особенность которого заключается в том, что в центр предмета исследования относится взаимодействие человека (предпринимателя) и среды его деятельности, понимаемой как динамическая неравновесная взаимодействие двух единств материального и идеального - человеческого и природного. Такой подход обусловлен не только необходимостью дальнейшего творческого развития теории предпринимательства - устранением исторического разделения между предметно-материальным и идеальнотворческим началами предпринимательской деятельности, но и той новой ролью предпринимательства, возникающий в условиях формирования

предпринимательской экономики как предшественницы и важнейшей формы экономики знаний.

Этот подход соответствует и принципам исследований постнеклассической экономической науки, которая выходит за рамки механистической картины мира, и ставит человека в центр научных исследований, то есть сосредоточивает внимание на личности предпринимателя и его новой роли как в процессе познания быстро меняющейся реальности, так и в самой хозяйственной практике, где он становится главным возмутителем спокойствия и нарушение равновесия в экономических процессах. Такой предприниматель качественно обновляет внешнюю среду на основе поиска и изучения новых возможностей удовлетворения человеческих желаний и потребностей.

Рассматривать предпринимательство только как чисто экономический феномен методологически неверно, так как он все больше становится феноменом социокультурным, что преследует социально-экономические цели. Акцент делается на том, что оно рассматривается как процесс самоорганизации, постоянного самообновления, мотивированного своими целями-потребностями предпринимателя, хозяйничает в формате динамического взаимодействия с другими субъектами микро- и макросреды. В этом взаимодействии широко используется имеющаяся социокультурная информация, что позволяет удовлетворять потребности других людей с помощью того, что сам предприниматель максимизирует свои возможности по развитию и удовлетворения своих социально-экономических потребностей. На современном этапе развития общества именно смысл своей деятельности предприниматель ставит в основу собственного дела, что, с одной стороны, совпадает с целью его саморазвития, а с другой - благодаря направленному на себя развития, он способствует удовлетворению общественных потребностей. Особенно важно указать, что многие новые общественных потребностей создаются самими предпринимателями, навязываются потребителям через рекламу, создавая новые предпринимательские ниши.

В теоретическом плане такой подход выводит саму теорию развития предпринимательства на качественно новый виток: на первый план в теоретическом анализе выдвигается синергетический эффект, достигаемый в процессе динамического саморазвития предпринимателя посредством наращивания энерго-массо-информационного обмена с внешней средой. Важнейшим аспектом, вне которого становится невозможно понять новую природу предпринимательства в условиях формирования экономики знаний, является необходимость целостного рассмотрения двух компонентов предпринимательской деятельности: предметно-материальной и идеально-духовной. Причем второй компонент начинает играть определяющую роль в развитии феномена предпринимательства. Если раньше исследователи всегда и единодушно говорили о получении прибыли как единственной цели предпринимательской деятельности, то теперь акценты существенно меняются. В серьезных исследованиях, посвященных выяснению природы современного предпринимательства, авторы вполне обоснованно рассматривают

предпринимательство как процесс личностного или системного самообновления (personal and organizational renewal) и самоорганизации через воплощение в жизнь идей по созданию новых или развитию действующих предприятий различных сфер деятельности и форм собственности. Такое широкое толкование предпринимательства вполне оправданно и позволяет более всесторонне и взвешенно, значительно глубже в теоретическом плане подойти к раскрытию его современных особенностей.

В русле такого подхода следует исследовать и новый феномен - интеллектуальное предпринимательство, тесно связан со становлением экономики знаний. Сейчас наиболее прогрессивные предприниматели понимают, что новые условия ведения бизнеса создают такую ситуацию, когда ориентация только на прибыль становится почти однозначно залогом того, что прибыли не будет. Прибыль для них уже не является главной целью предпринимательской деятельности. Они рассматривают его как производное явление, появляется само собой, если есть инновационная идея, инновационный проект и инновационный продукт. Главное для таких предпринимателей - реализовать свои знания, интеллект через создание чего-то такого, чего еще не было. Этим новым они влияют на сознание потребителей, задают моду, создавая свою нишу на рынке. При этом пытаются предсказать будущее, в котором именно знания будут играть ведущую роль, и "брать" свои идеи именно из будущего. Продукт таких идей должен нести людям новые знания, стимулировать людей в их стремлении к новым знаниям.

Под интеллектуальным предпринимательством - это особый вид деятельности предпринимателей-интеллектуалов по созданию благоприятных условий для удовлетворения сложных потребностей человека, направленных на ее развитие и формирование будущего, основанный на знаниях, постоянно обновляются, способности интеллектуалов к абстрактному мышлению как предпосылки определения и предупреждения социальных рисков.

Предприниматели-интеллектуалы создают продукты с особыми свойствами: значительная, почти неограниченная возможность диверсификации; инновационная направленность на каждого отдельного человека в конкретном месте и в конкретное время; вещественный или идеально воплощенный результат применения знания как реализации "творческой деструкции" (производственный путь от творческого возбуждения существующего равновесия к восстановлению локального рыночного равновесия через создание инновационного продукта).

Творческое нарушение равновесия становится постоянной предпосылкой развития интеллектуального предпринимательства. Предприниматель-интеллектуал не может останавливаться на достигнутом, так как при современном развитии техники и технологий временной лаг между реализацией им своей идеи и реализацией ее конкурентами сокращается до минимума. Поэтому постоянный поиск новых идей, концепций, направлений кардинального совершенствования продукта становится закономерностью интеллектуального предпринимательства. Для того, чтобы быть "на гребне" волны современной конкуренции предпринимателю-интеллектуалу чуждо

узкое "туннельное видение" поля своего бизнеса, ему необходима самая широкая мировоззренческая и научная подготовка, а критическое мышление и овладения медиационной технологией становятся необходимыми умениями предпринимателей-интеллектуалов. При этом главной их профессиональной характеристикой-свойством является не просто умение усваивать имеющиеся знания, но становится развитие абстрактного мышления, умение к творчеству через проведение медиативная (не инверсионного) поиска в рамках мировой и национальной культуры, необходимость опираться на этические принципы и ценностные основы хозяйства при принятии управленческих решений, что требует широкой образования и фундаментальных знаний, касающихся понимания стилей и смыслов жизни.

Предприниматель-интеллектуал не "заикливаются" на технологиях, истинной его заботой становятся идеи, которые порождаются творчеством, нестандартным мышлением, широкой образованностью. Особую значимость приобретает нравственная, культурная сторона дела, умение адаптировать свою стратегию развития (на базе сильных и слабых сторон) к наиболее значимым и постоянных особенностей окружения. Но значительно весомой причиной повышения значимости культуры и этики является то, что наиболее прогрессивно мыслящие западные ученые уже давно обеспокоены тем, что экономика потребления истощает себя, а нравственность загнана на задворки повседневной жизни. Поэтому вновь востребованными становятся знания о вне рыночные ценности и нерыночные механизмы регулирования изрядной части общественных благ, о значении нравственности в экономике и социуме, о необходимости самоконтроля науки совестью. Этические знания и нравственные смыслы становятся той составляющей-основой, которая во многом должна определять действия предпринимателя-интеллектуала. Широкий кругозор, творческое мышление, умение доказывать свою идею до практического воплощения и насыщения новым товаром рынка - вот те главные качества, которые сегодня нужны предпринимателю и более всего ценятся в сфере бизнеса.

Таким образом становления экономики знаний - это реальность начала XXI века. Однако не во всех странах осознали эту реальность и принимаются адекватные меры для ее реализации.

Анализ новой роли знания позволил выявить тенденцию стремительного роста значения знаний и интеллекта в современном общественном развитии. Сейчас для реализации императива выживания человечества недостаточно функциональных знаний, жизнедеятельность человека требует знания общих закономерностей, нового определения фундаментальных смыслов существования. Это привело к тому, что на первый план в современном предпринимательстве выходит развитый интеллект, способный к творческой мыслительности. Именно внутренняя интеллектуальная мыслительность становится не просто желательным, а крайне необходимым для того человека, который хочет стать предпринимателем в современном сложном и многомерном мире, где информация передается в реальном времени, а глобальные тенденции уже стали "безусловным авторитетом", который

покоряет всех и вся. Само определение предпринимательства как инновационной деятельности уже говорит о том, что интеллектуальная составляющая здесь должна быть и является главным принципом развития. Именно новизна как продукт творчества интеллектуального мышления всегда выделяла предпринимательскую деятельность среди других видов производственной деятельности.

Интеллектуальное предпринимательство не имеет главной целью количественное удовлетворение первичных потребностей; его миссия гораздо шире: качественное обновление как окружающего мира, так и самого человека. Современное экономическое знание должно стать гуманистически ориентированным и социально ответственным, потому что только в такой ипостаси он может стать тем фундаментом, который позволит решать актуальные хозяйственные проблемы как на уровне отдельного человека и фирмы, так и на уровне всего общества. Чисто экономический подход к исследованию современных общественных явлений может дать только одностороннее знание, чего сейчас уже совершенно недостаточно для реализации императива выживания человечества. Поэтому дальнейшее развитие экономической теории требует скорейшего перехода на принципы постнекласической науки, более широкого использования достижений других наук о человеке, обществе и природе при всестороннем исследовании социально-экономических процессов и явлений.

Основой современного развития становятся знания и инновации, а потому значительно возрастает общественная роль предпринимательства как двигателя нарушения спокойствия, равновесия, стремление к новому. Сегодня более глубоко понимается природа самого предпринимательства. Важнейшим аспектом, вне которого становится невозможно новое понимание предпринимательства в условиях формирования экономики знаний, является необходимость целостного рассмотрения двух компонентов предпринимательской деятельности: предметно-материального и идеально-творческого (духовного). Второй компонент начинает играть определяющую роль в развитии феномена предпринимательства, который сейчас рассматривается как процесс личностного или системного самообновления и самоорганизации предпринимателя за воплощение в жизнь идей для создания новых или развития действующих предприятий различных сфер деятельности.

Новым особым видом предпринимательства становится интеллектуальное предпринимательство, что напрямую связано с повышением роли знаний и интеллекта в общественном производстве и выражает новую закономерность социально-экономического развития общества. Особую роль в этой связи играет относительно новый фактор производства - предпринимательские способности, основанные на использовании знаний и информации, которые открывают широкие возможности изменения производства товаров и услуг, пользующихся спросом. Это же, в свою очередь, связано с тем, что для удовлетворения новых потребностей необходимо вновь и вновь напрягать интеллект, чтобы изобрести новые способы их удовлетворения. Более того,

предприниматель-интеллектуал создает новые потребности, новые ниши на рынке и в этой роли становится "мотором" современного развития.

6.2 Экологическое предпринимательство: состояние и перспективы развития

В последние десятилетия наблюдается все более тесная взаимосвязь между развитием экономики и изменениями в окружающей среде, возрастает взаимное влияние как природного фактора на экономическое развитие, так и результатов хозяйственной деятельности людей на состояние природы. В результате происходит катастрофическое разрушающее воздействие на экосистему, что приводит, в свою очередь, к нарастанию глобального экологического кризиса. Разрушение окружающей среды ведет к нехватке ресурсов и к возникновению новых экономических проблем, а также ставит под угрозу жизнь и развитие последующих поколений.

Одним из инструментов противодействия нарастанию экологических проблем относится экологическое предпринимательство, которое за последние годы динамично развивается. Под экологическим предпринимательством принято понимать деятельность по производству и реализации товаров и услуг, направленных на предупреждение вреда окружающей среде и здоровью человека. По определению Европейской комиссии, экологические отрасли - это производство товаров и услуг по измерению, предотвращению, ограничению или исправлению экологического ущерба, ликвидации отходов и снижению уровня шума, а также экологически чистые технологии, применение которых минимизирует использование сырья и загрязнение окружающей среды. Однако во многих других странах к этому рынку относят также потребительские товары (холодильники и аэрозоли с пониженным содержанием хлорфторуглеродов, не содержащие химических добавок продукты питания, специальные стиральные порошки), биотехнологии и нетрадиционные источники энергии (технологии использования солнечной энергии – Япония).

Развитые страны уже давно признали невозможность игнорировать ущерб от разрушения окружающей среды. В США и странах Западной Европы в 70-е годы прошлого столетия началась активная деятельность по формированию экологического предпринимательства. Возникла необходимость наполнить рынок экологически чистой продукцией для дальнейшего выживания как отдельных стран, так и всего мирового сообщества.

В 90-х годах XX в. несколько десятков ведущих компаний мира создали Совет предпринимателей по устойчивому развитию, который стал привлекать внимание крупного бизнеса к решению экологических проблем, устанавливать жесткие экологические стандарты для своих членов. Ужесточение экологических норм способствовало развитию экобизнеса в этих странах. Призыв к переходу на путь устойчивого развития впервые прозвучал в 1992 г. на международной конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, на которой была принята «Повестка дня на XXI век». В этом документе указывалось на необходимость гармоничного сочетания

экономического, социального и экологического компонентов развития как принцип перехода к сбалансированному использованию природных ресурсов во всех странах мира и на всех уровнях управления.

К настоящему времени сформировалось два основных подхода к решению экологической проблемы. Первый подход возлагает надежды на научно-технический прогресс и исходит из того, что решить экологические проблемы возможно на основе внедрения в производство экологических инноваций. Другие исследователи считают невозможным преодолеть экологический кризис чисто техническими средствами: необходима качественная перестройка основ цивилизации путем перестройки сознания людей.

В настоящее время передовые позиции по внедрению природоохранных технологий и экспорту экологически чистых продуктов занимают США, Япония и страны Западной Европы. В Канаде более 3,5 тысяч компаний выпускают природоохранное оборудование и оказывают связанные с этим услуги. В этих компаниях работают более 150 тыс. человек. В Японии с 1988 г. действует специальный совет по экологическому бизнесу. В этой стране уделяют большое внимание экологическому предпринимательству. Примером может служить создание плазменного конвертора, сжигающего токсичные промышленные отходы. Американские компании тратят ежегодно около 80 млрд. долларов на мероприятия по охране окружающей среды, что составляет 1,5-1,7 % ВВП страны, уделяя тем самым серьезное внимание праву человека на здоровую окружающую среду. В США производится очистная техника, создаются экологически чистые потребительские товары: натуральные продукты питания, безвредные краски и т.д. Производство такой продукции считается престижным и прибыльным, а фирмы тем самым создают себе рекламу и благоприятный имидж на рынке. Экологические параметры продукта влияют на конкурентоспособность фирмы на мировом рынке.

В России пока слабо развито экологическое предпринимательство. Из всего количество фирм малого и среднего бизнеса только 15% включили осуществление экологических мероприятий в свои уставные документы. В то же время в Германии, например, 85% предпринимателей учитывают экологические аспекты в своей деятельности. В России на сегодняшний день экологический рынок практически не регулируется, отсутствует достаточная нормативно-правовая основа для его функционирования. Тем не менее, можно отметить, что работа по совершенствованию экологического законодательства активизировалась с начала 2008 г. после передачи соответствующих полномочий указом Президента России в Министерство природных ресурсов и экологии.

Примером того, что мировому сообществу небезразлично обстановка, связанная не только с окружающей средой, но и с другими насущными проблемами, может послужить Саммит по устойчивому развитию 2015 года. На этом Саммите были определены цели в области устойчивого развития: обеспечение продовольственной безопасности, рациональное использование разнообразных ресурсов, борьба с изменениями климата, сохранение и

восстановление экосистемы суши и другие. Решения, принятые в ходе встречи, определяют порядок действий мирового сообщества, направленных на искоренение нищеты, содействию процветания и благополучия всех людей, охрану окружающей среды и борьбу с последствиями изменения климата [6].

6.3 Венчурное предпринимательство и его роль в экономике

Уровень экономического развития определяется сегодня не столько масштабами производства, сколько его инновационной направленностью и гибкостью управления.

Американская практика организации поисковых исследований и внедрения результатов в производство породила своеобразную форму предпринимательства — венчурную деятельность.

В отечественной литературе формы инновационного предпринимательства впервые обобщены в работах А.К. Кирсанова.

Венчурная инновационная деятельность — инновационная деятельность, сопряженная с большим коммерческим риском и, как правило, долгосрочными финансовыми вложениями. Венчурное предпринимательство выступает в различных формах и охватывает большую совокупность экономических отношений, связанных с подготовкой к производству, испытаниями и промышленным освоением открытий и изобретений инновационными фирмами.

Венчурные фирмы работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий.

Как правило, венчурные фирмы неприбыльны, так как не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам — эксплорентам, пациентам, коммутантам. Венчурные фирмы могут быть дочерними у более крупных фирм.

Функции инновационного менеджера выполняются либо традиционным менеджером, либо специалистом, приглашенным со стороны, например из консалтинговой фирмы.

Создание венчурных фирм предполагает наличие следующих компонентов: идеи инновации — нового изделия, технологии; общественной потребности и предпринимателя, готового на основе предложенной идеи организовать новую фирму; рискованного капитала для финансирования.

Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах: путем приобретения акций новых фирм либо предоставлением кредита различного вида, обычно с правом конверсии в акции.

Венчурный капитал представляет собой вложение средств не только крупных компаний, но и банков, государства, страховых, пенсионных и других фондов в сферы с повышенной степенью риска, в новый расширяющийся или претерпевающий резкие изменения бизнес.

В отличие от других форм инвестирования данная форма обладает рядом специфических черт: доленое участие инвестора в капитале компании в прямой или опосредованной форме; предоставление средств на длительный срок; активная роль инвестора в управлении финансируемой фирмой.

В США — стране с высоким уровнем развития рискованного капитала — его основными сферами приложения являются начальные этапы развития бизнеса (подготовительный и стартовый периоды), на которые приходится 39,2% венчурных инвестиций. Венчурные предприятия могут быть двух видов: собственно рискованный бизнес; внутренние рискованные проекты крупных корпораций.

В свою очередь собственно рискованный бизнес представлен двумя основными видами хозяйствующих субъектов: независимые малые инновационные фирмы; предоставляющие им капитал финансовые учреждения.

Специфика рискованного предпринимательства заключается прежде всего в том, что средства предоставляются на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуется и обычного при кредитовании обеспечения. Переданные в распоряжение венчурной фирмы ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока действия договора.

Величина прибыли определяется разностью между курсовой стоимостью принадлежащей рискованному инвестору доли акций фирмы-новатора и суммой вложенных им в проект средств. Эта доля оговаривается в заключенном контракте и может достигать до 80%. По существу финансовое учреждение становится совладельцем фирмы-новатора, а предоставленные средства — взносом в уставный фонд предприятия, частью собственных средств последнего.

Фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальных преобразованиях старых сегментов рынка, называются эксплорентами. Они занимаются продвижением новшеств на рынок.

Для уменьшения риска разрабатываются типовые схемы финансирования на определенный срок. За этот срок фирма-эксплорент должна добиться успеха, если ему суждено быть. Например, финансирование рассчитано на 48 месяцев. Капиталовложения делятся на пять временных отрезков с учетом двух правил: каждое новое вложение осуществляется только в том случае, если предыдущее себя оправдало. Это означает, что эксплорент существенно продвинулся в создании или коммерциализации продукта; каждое новое вложение больше предыдущего и осуществляется на более выгодных для эксплорента условиях.

На Западе инновационные фирмы обычно возглавляют инженер — автор технической стороны проекта и менеджер, имеющий организационный и коммерческий опыт. Такой союз часто формируется из-за скептического отношения крупных компаний к рискованным проектам. Не получив возможности реализовать новшество на своем предприятии, менеджер, увлеченный новой идеей, оставляет прежнее место работы. Затем он пытается реализовать эти идеи как независимый предприниматель.

Фирмы-эксплоренты получили название «пионерских».

Инновационный бизнес не занимается чистой наукой или изобретательством, хотя научно-технические разработки имеют приоритетное значение. Фирмы, следующие принципу изменчивой технологии, относятся к технологически активным отраслям. Это в основном электроника, химическая промышленность, фармацевтические производства. Большинство отраслей машиностроения относятся к отраслям со средней технологической активностью и, следовательно, средним уровнем потребностей в инновациях.

Венчурные фирмы и фирмы-эксплеренты создали условия для научно-технических сдвигов в современной западной экономике. Фирмы-эксплеренты, как и венчурные, невелики по размерам. Перед фирмой-эксплерентом (пионером) возникает проблема объема производства, когда привлекательная для рынка новинка уже создана. Для этого фирма-эксплерент заключает альянс с крупной фирмой, так как не может самостоятельно тиражировать зарекомендовавшие себя новшества. Промедление же с тиражированием грозит появлением копий или аналогов. Союз с мощной фирмой (даже при условии поглощения и подчинения) позволяет добиться выгодных условий и даже сохранения известной автономии. Выбор такого партнера зависит от специфики потребителя.

При ориентации на узкий сегмент рынка это будут фирмы-пациенты. Фирмы-пациенты работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков. Возникает необходимость принимать решения о проведении или прекращении разработок, о целесообразности продажи и покупки лицензий и т.п. Эти фирмы прибыльны. В то же время существует вероятность принятия неверного решения, ведущего к кризису. В таких фирмах целесообразна должность постоянного инновационного менеджера, призванного обезопасить их деятельность. Главная цель инновационного менеджера — снизить риск в жизнедеятельности фирмы и создать комфортные условия работы для сотрудников.

В сфере крупного стандартного бизнеса действуют фирмы -виоленты — фирмы с «силовой» стратегией. Они обладают крупным капиталом, высоким уровнем освоения технологии. Виоленты занимаются крупносерийным и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяющихся средним уровнем цен. Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о сроках постановки продукции на производство (в том числе о приобретении лицензий); о снятии продукции с производства; об инвестициях и расширении производства; о замене парка машин и оборудования.

Как и фирмы-пациенты, виоленты прибыльны. Прибыльность — неперемное условие деятельности фирм. В них предусматривается должность инновационного менеджера. Этим фирмам следует быть очень осторожными в изменении своей политики. Средним и мелким бизнесом, ориентированным на удовлетворение местно-национальных потребностей, занимаются фирмы-

коммутанты. Их научно-техническая политика требует принятия решений о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологической особенности изделий, выпускаемых виолентами, о целесообразных изменениях в них согласно требованиям специфических потребителей. Инновационный менеджер такой фирмы должен хорошо разбираться в специфике покупателя товара, сложившейся ситуации на рынке, точно, оперативно и достоверно прогнозировать возможные кризисы.

Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного бизнеса в современном понимании зародился в США в середине 50-х годов. Термин «рисковый капитал» (от англ. *venture capital*) уже прочно вошел в современную деловую практику, а само явление приобрело в развитых странах значительные масштабы и получило технико-организационное оформление. Венчурному капиталу свойственна двойственная природа: с одной стороны, это риск и попытка выиграть на новых достижениях, а с другой — стремление не потерять, а прирастить капитал.

Имея свою долю в общем деле, венчурный капиталист разделит и риск. Если компания добьется успеха, часть прибылей достанется ему. Учитывая высокую степень риска, он, как правило, проявит интерес к делу только тогда, когда увидит для себя шанс получить высокую отдачу от своих инвестиций. В подобных случаях 80% годовых или более — далеко не редкость. Для сравнения, держатели обыкновенных акций с намного меньшей степенью риска получают годовой доход лишь в размере 10—15%. Если же говорить о банках, которые тоже могли бы одолжить деньги, то они примут участие в деле, только если Риск минимален, а, следовательно, доход будет намного ниже того, которого ждет венчурный капиталист.

Логика здесь проста: чем больше риск, тем выше ожидаемый Доход. Поэтому название «венчурный капитал», т.е. «рисковый капитал», в наибольшей степени соответствует сути дела.

Существуют различные подходы к определению этого понятия. Первые идеологи венчурного капитала — американские экономисты Ж. У. Фенн, К. Лайанг, С. Прауз, П. Джонсон — определили венчурный капитал как финансирование акционерного капитала инновационных предприятий малого бизнеса, имеющих значительный потенциал роста на стадии их создания и реализации продукции, в совокупности с консультационной поддержкой и высокой степенью вовлеченности в процесс принятия решений.

Наиболее авторитетная профессиональная организация участников процесса венчурного инвестирования — Европейская ассоциация венчурного инвестирования (*European Venture Capital Association — EVCA*) — предлагает следующее определение понятия «венчурный капитал»: «Акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформациях».

Венчурный капитал можно определить как капитал, вкладываемый специализированными фирмами, которые инвестируют и одновременно

участвуют в управлении молодыми компаниями, чьи ценные бумаги не котируются на фондовом рынке. Целью является высокий доход от инвестиций.

Венчурные инновационные предприятия небольшого, как правило, размера заняты разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты. Этим они отличаются от обычных малых предприятий. Основная сфера распространения венчурной деятельности — новейшие быстрорастущие наукоемкие отрасли: электроника, программное обеспечение ЭВМ, лазерная технология, робототехника.

Для развития венчурной инновационной деятельности необходимо наличие двух основных условий: наличие венчурного финансирования и выбор правильной организационной формы венчурной деятельности.

Основным способом финансирования разработки и внедрения инноваций постепенно должно стать венчурное инвестирование, поскольку централизованное финансирование, на которое раньше опирался этот сектор экономики, в условиях рыночной экономики утрачивает свои позиции.

Венчурное инвестирование, в общих чертах представляющее собой инвестирование в акционерный капитал предприятия с одновременным участием в управлении им, — относительно новое для России понятие, пришедшее к нам с Запада. Отечественная индустрия венчурного капитала в настоящее время находится на начальной стадии своего развития.

Венчурное инвестирование в России сталкивается в своем развитии с целым рядом проблем: это и отсутствие законодательного обеспечения такого рода деятельности, и неотлаженность механизма инвестирования, и высокий риск, с которым сопряжено инвестирование разработки инноваций, и многое другое. А между тем это очень выгодный, перспективный и быстрорастущий бизнес. К примеру, за первые восемь лет после старта объем венчурного капитала в Великобритании увеличился в 300 раз. Опыт развитых стран, в периоды промышленного спада сталкивавшихся с проблемами, аналогичными нынешним российским, свидетельствует, что венчурные фонды могут служить одним из эффективных средств преодоления дефицита и дороговизны инвестиционных ресурсов. Сегодня венчурные фонды инвестируют в экономику Западной Европы более 6 млрд долл. в год.

Рисковый бизнес отнюдь не случайно получил свое название. Его отличает неустойчивость, ненадежность положения. «Смертность» рискованных организаций очень высока. И лишь единицы превратились в крупных продуцентов высоких технологий, подобно «Ксерокс», «Интел», «Эпл компьютер» и др. Однако отдача оставшихся «в живых» фирм настолько велика как с точки зрения прибыли, так и с точки зрения совершенствования производства, что делает такую практику целесообразной.

Явная результативность выведения исследователей и разработчиков-новаторов из-под административного контроля побудила крупные корпорации практиковать создание независимых исследовательских подразделений (лабораторий, институтов, филиалов) внутри своей организационной структуры (так называемые внутренние венчуры). Такие подразделения зачастую имеют статус дочерней компании. Они возглавляются специалистами —

инициаторами перспективных разработок, авторами научно-технической идеи. Подбирая коллектив исследователей по собственному усмотрению, инициаторы получают полную самостоятельность в выборе направления исследования, организации работы, расходования финансовых ресурсов. Таким образом, корпорация идет на риск при организации внутреннего венчура, рассчитывая на коммерческий успех новаторской идеи.

Рисковая форма предпринимательства (как в виде внешних, так и внутренних венчуров) предусматривает в случае успешной разработки и получения прибыли доленое участие разработчика в прибылях. Творчество и риск инициатора получает значительное материальное вознаграждение. Иногда размеры прибыли разработчика дают возможность организации собственного дела и превращаются в активный предпринимательский капитал, разработчик может рассчитаться за предоставленный кредит и на базе своего изобретения начать самостоятельное дело.

Следует отметить также ряд макроэкономических результатов от организации рискового бизнеса. Прежде всего, прокладывая пути в новых технологиях и продуктах, опробировав их экономическую эффективность, этот вид предпринимательства фактически дает возможность находить новые направления и воздействовать на научно-технический прогресс. Значимость рисковых предприятий и в том, что они стимулируют конкуренцию, подталкивая крупные фирмы к инновационной активности.

Рисковый бизнес оказывает влияние на частное предпринимательство как на способ хозяйствования. Возникают новые представления о ценности и деловой этике, новые модели культуры производства и организации. Возрождается значение личной инициативы, творчества, гибкости в принятии деловых решений. Особое значение приобретает мотивация такого предпринимательства на начальных стадиях, не связанная жестко с краткосрочной прибылью, что важно при разработке идей, не дающих быструю прибыль. Уходит в прошлое система принятия из центра всех предпринимательских решений. Растущее значение новых продуктов и скорости их обновления, а также необходимости быстрой реакции на изменение рыночной ситуации совершенно меняют стиль и методы управления производством.

Венчурный капитал раскладывается на три фундаментальные оси, без которых существования данной экономической категории не может быть вообще. Конкретно имеется в виду: рисковая среда приложения; высокая норма доходности; собственно процесс венчурного инвестирования.

Важно заметить, что все эти три оси остаются неизменными вне зависимости от страны приложения и избираемого подхода в оценке категории «венчурный капитал».

Таким образом, венчурный капитал как экономическая категория выражает отношения по согласованию и реализации противоречивых интересов инвесторов и инноваторов в процессе признания и оценки интеллектуальной собственности на инновации, долгосрочного инвестирования средств в создание и развитие инновационного предприятия, гарантирования инвестиций

и предупреждения рисков, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инноваций.

6.4 Социальное предпринимательство

Социальное предпринимательство (СП, social entrepreneurship) – это такая предпринимательская деятельность, которая направлена на решение или смягчение актуальных социальных проблем, и находится на пересечении бизнеса и благотворительности. Но всё же, это именно коммерческая деятельность, прибыль от которой реинвестируется, а не распределяется между акционерами предприятия. Она направляется на такие острые вопросы, как социальная незащищённость, безработица, защита окружающей среды, права человека. Что важно, это совершенно новый подход к решению подобных задач.

Важной характеристикой СП является самокупаемость, то есть независимость от внешнего финансирования. Вся деятельность осуществляется на базе проверенных, реально работающих бизнес-моделей. Поэтому нет никакого повода относиться к социальному предпринимательству как к самодеятельности. Более того, этот вид бизнеса применяет новые подходы и способы решения давно существующих и недавно возникших проблем общества.

Социальные предприниматели, будь то организации или частные лица, могут работать в разных сферах, реализуя социальные проекты в рамках своей основной деятельности: здравоохранение, образование, сельское хозяйство, услуги и так далее. У этого общественного явления пока нет точной формулировки, так как оно затрагивает массу областей человеческой жизнедеятельности и имеет много граней и направлений. Но наиболее ёмким описанием социального предпринимательства, пожалуй, будет такое обозначение: зарабатывать, помогая другим. СП – это решение конкретных, осязаемых социальных проблем, приводящее к устойчивым позитивным изменениям. Причём, подчёркиваем, это не благотворительность, а помощь по принципу «дать удочку, а не рыбу».

Ещё в 19 веке в России существовало несколько десятков, так называемых домов трудолюбия, которые являлись примером российской комплексной трудовой помощи. Основал их в Кронштадте отец Иоанн Сергиев, который после смерти был причислен к лику святых и ныне известен как святой праведный Иоанн Кронштадтский. Его главной идеей была мысль, что часто простая благотворительность через милостыню развращает людей, она лишает их стимула к труду. Поэтому «Дом трудолюбия» представлял собой центр, одновременно занимающийся благотворительностью, трудоустройством и учебно-воспитательной работой. Также с середины этого же столетия в Великобритании функционировали кооперативы, которые являлись средством финансирования социальных потребностей населения.

Впервые понятие «социальный предприниматель» как термин стало употребляться в 60-х годах 20-го века в Великобритании. Тогда, на волне

тенденций общественной свободы, социальные вопросы активно поднимались в англоязычной литературе. Но более устойчивое и широкое употребление термин «социальное предпринимательство» получил в 70-80-х годах, благодаря нескольким ярким личностям.

Билл Дрейтон возглавляет основанную им организацию «Ашока: Инновации для общества». Он находил вдохновение в трудах индийского императора Ашоки, сформировавшего класс государственных служащих, которые отвечали за социальное обеспечение граждан. По мнению Дрейтона, этот император «создал экономически мощную империю размером с целый континент и использовал эту мощь в общественных интересах».

В 1980 году Дрейтон создал фонд «Ашока», который оказывает профессиональную и финансовую помощь социальным предпринимателям; объединяет их в сообщества для лучшего взаимодействия и обмена практиками; содействует созданию финансовых систем и инфраструктуры, необходимых для распространения инноваций в области СП в общемировом масштабе. Сегодня организация ведёт деятельность в 60 странах, поддерживая коло 2000 стипендиатов.

Майкл Янг (Лорд Янг Дартингтонский) занимался не только созданием самих организаций во всём мире, но и реализовывал идею преподавания, благодаря чему появлялись школы социального предпринимательства. Его основными предприятиями с социальной миссией стали: Национальный совет потребителей, Школа социальных предпринимателей (до него таких школ не существовало), Университет третьего тысячелетия, Колледж здоровья, Университет третьего возраста, Открытый Колледж искусств, Институт изучения сообществ, Консультационный центр по образованию, Национальная ассоциация по защите прав тяжелобольных детей на образование, Международный колледж дополнительного дистанционного образования (в основном нацеленное на Африку и Азию), и многое другое.

Известно высказывание одного профессора Гарвардского Университета, о том, что Янг «самый успешный в мире предприниматель в области социальных инициатив». Благодаря нему многие идеи в защиту потребителей и общества обрели реальное влияние. Янг придумал термин «меритократия» – власть, основанная на заслугах. Он писал книги и выступал с эголитарными речами, в которых главной мыслью было то, что оценивать людей стоит не только по их заслугам, образованности, умственным способностям и рода деятельности, но и в зависимости от их честности, доброты, щедрости, способности сочувствовать.

Эндрю Мосон, лорд, кавалер Ордена Британской империи, автор известной книги «Социальный предприниматель» и управляющий компанией «Эндрю Мосон и партнеры». В 2007 году получил от британского правительства титул пэра за работу по социальному и экономическому обновлению и улучшению городских территорий.

Сегодня бизнес-компании стали принимать активное участие в социальных преобразованиях. Причём общей характерной чертой для решения и упрощения социальных проблем у этих организаций является применение инновационных подходов. Также наметилась приятная тенденция всё более

возрастающего внимания к СП академических кругов. Так, в 1989 году в Гарвардской школе бизнеса впервые был открыт курс социального предпринимательства. С тех пор ведущие бизнес-школы США стали включать в общие программы обучения дополнительные учебные программы, связанные с СП. К примеру, в 2004 году четверть выпускников Стенфордской школы бизнеса имели дипломы специалистов СП.

Яркими примерами этого современного феномена являются несколько крупных организаций. Банк «Гремин» в Бангладеше (его основатель Мухаммад Юнус, получивший в 2006 году Нобелевскую премию мира), который предоставляет финансовые услуги малоимущим слоям населения, помогая им тем самым преодолеть бедность и даже основать собственный малый бизнес. Холдинг «Секем» в Египте – многопрофильное предприятие, которое начало свою деятельность с уменьшения применения пестицидов на хлопковых полях на 90% и развившееся до основания медицинского центра, университета, школ и центра образования взрослых. Индийская офтальмологическая клиника «Аравинд», оказывающая профильные медицинские услуги беднякам. Британский фонд общественных предпринимателей UnLtd, который основали в 2002 году семь некоммерческих организаций. Фонд предоставляет гранты физическим лицам и практическую поддержку в форме различных тренингов.

Активно ведут свою деятельность такие организации, как Фонд Сколла (США), Коалиция социального предпринимательства (Англия), объединение Омидьяр (Франция), Канадский фонд социального предпринимательства, Зеленое эхо (США), корпорация Новая выгода (США), Фонд социального предпринимательства Шваба (Германия), SKS Microfinance (Индия), кооперативы «Фермы Бальдев» (Индия), Центр поддержки социального предпринимательства (Украина). И это лишь небольшая часть широко известных организаций, главной философией которых является достижение общественного благосостояния через проверенные бизнес-модели.

В России наиболее существенный вклад в развитие СП вносит *Фонд региональных социальных программ «Наше будущее»*, основателем которого является президент и совладелец нефтяной компании «ЛУКойл» и один из 200 богатейших бизнесменов России (Forbes) Вагит Алекперов. Фонд осуществляет финансовую, информационную, консультационную поддержку социальных предпринимателей. Проводит конкурсы проектов в сфере СП, ведёт обязательную оценку по конкретным показателям эффективности поддерживаемых организаций (количество трудоустроенных, обученных человек, количество оказанных услуг и произведённой продукции).

Также известны такие успешные организации как «Школа Фермеров (Пермский край), мастерская «Веселый войлок» при Женском обществе социальной поддержки «Женщина, Личность, Общество» (Рыбинск), салон бытовых услуг «Березень» (Тула), ООО «Доспехи» (Москва), общественная организация «Забота» (Нижний Новгород), Научно-социальный центр «Эльфо» (Екатеринбург), фонд «Надежда» (Санкт-Петербург).

В 2010 году в законодательные акты Минэкономразвития был официально внесён термин «социальное предпринимательство», благодаря

чему региональные власти стали относиться более внимательно к этому общественному явлению, ведь в российской экономике теперь появился новый сектор. Из образовательных учреждений существует новосибирская школа СП «Территория развития», а в 2011 году появилась Омская школа СП. Главной надеждой ближайшего будущего является официальное открытие в высших учебных заведениях факультетов по специальности «Социальное предпринимательство».

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какие вопросы в теории предпринимательства на сегодняшний день слабо изучены?
2. Какую роль играют знания в предпринимательстве в условиях постиндустриального общества?
3. Какова сущность и методологическая основа экологического предпринимательства?
4. Каковы теоретические основы венчурного предпринимательства?
5. Раскройте социальные факторы выбора предпринимательства.
6. Что понимается под «этикой предпринимательства».

Литература

1. Венчурное предпринимательство: принципы функционирования и инвестирования. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://biglibrary.ru/category38/book67/part5/>
2. Понятие и сущность экологического рынка. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bukvi.ru/pravo/ekologia/ponyatie-i-sushhnost-ekologicheskogo-rynka.html>
3. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика исследования. / отв. ред. А. А. Московская. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2011/11/01/1269337965/04.pdf>
4. Социальное предпринимательство что это и как помогает обществу. - — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://thinkgreen.ru/tg/socialnoe-predprinimatelstvo-cto-eto-i-kak-pomogaet-obshhestvu/>
5. Хомин О.В. Интеллектуальное предпринимательство как форма становления экономики знаний. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/2007/07hovsez.htm>
6. Уразова Л.П. Зарубежный опыт развития экологического предпринимательства. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pskgu.ru/projects/pgu/storage/wt/wt112/wt112_23.pdf