

Ссылка для цитирования этой статьи:

Буймов А.А. Сравнительный анализ теорий предпринимательства в рамках исторического подхода // Human Progress. 2023. Том 9, Вып. 1. С. 23. URL: http://progress-human.com/images/2023/Tom9_1/Buymov.pdf. DOI 10.34709/IM.191.23. EDN KCZJVS.

УДК 330.8

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ИСТОРИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Буймов Артем Андреевич

Аспирант

Новосибирский государственный университет экономики и управления

abuymov@gmail.com

53, ул. Ядринцевская

Новосибирск, Россия, 630099

+7 (383) 243-95-95

Аннотация. Рост малого и среднего предпринимательства считается наиболее эффективным инструментом развития экономики, однако так было не всегда: ранние экономисты не выделяли предпринимателей в качестве движителей экономики, сама же теория предпринимательства начала появляться в XVII веке, хотя некоторые её зачатки встречаются и раньше. В настоящее время теория предпринимательства находится в неудовлетворительном состоянии: позиции ведущих учёных разного времени не просто расхожи, но иногда и противоположны; авторами по-разному трактуются сущность, функции и природа предпринимательской деятельности. Данное исследование предпринимает попытку восполнить этот пробел и структурировать воедино различные предпринимательские теории. Объектом исследования является предпринимательская деятельность, цель статьи состоит в углублении понимания сущности предпринимательства, задачами являются: сравнительный анализ предпринимательских теорий различных авторов, выделение и обзор основных предпринимательских школ, а также уточнение термина «предпринимательство». Научная новизна данной статьи состоит в чётком определении функций, качеств и институциональных характеристик предпринимателей, выделении предпринимательских школ, а также в опровержении мнения о смешении ранними авторами предпринимательской и капиталистической функций. В статье рассмотрена эволюция предпринимательской теории, описан вклад различных авторов, показано изменение состава предпринимательских качеств и функций во времени, определено время приближения предпринимательской теории к современному виду.

Ключевые слова: предпринимательство; теория предпринимательства; предпринимательские школы; качества предпринимателей; функции предпринимателя; институциональные характеристики предпринимательства; история предпринимательства.

JEL коды: L26.

Введение

В настоящее время большинством исследователей [1-9] рост малого и среднего предпринимательства (далее МСП) признаётся ключевым фактором эффективного развития рыночной экономики. При этом доля МСП в ВВП России одна из наиболее низких среди развитых стран: чуть больше 20% против 55-65% у экономических лидеров [10]. Вместе с тем, правительство заявляло о необходимости повышения этой доли до 40% к 2025 году¹, а процент населения, желающего начать собственный бизнес, является одним из наибольших среди развитых стран² и растёт со временем³. В таких условиях изучение теории предпринимательства является актуальным.

Объектом исследования является предпринимательская деятельность.

Цель статьи состоит в углублении понимания сущности предпринимательства.

Задачами являются:

1. сравнительный анализ предпринимательских теорий различных авторов;
2. выделение и обзор основных предпринимательских школ;
3. уточнение термина «предпринимательство».

1. Материалы и методы исследования

Материалами исследования выступают важнейшие труды наиболее заметных авторов экономической мысли, внёсших свой вклад в теорию предпринимательства. Отбор положений указанных исследователей о предпринимательстве осуществлялся с помощью поиска ключевых слов (напр. «предприниматель» и «бизнес» в случае переведённой на русский язык литературы и «entrepreneur», «undertake» в случае англоязычной литературы, и т.п.) в электронных версиях изданий. Далее отобранные положения были структурированы в логически и хронологически последовательное изложение материала.

¹ Путин заявил о необходимости увеличить долю малого бизнеса до 40% // РБК [Электронный источник] URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5a97d5509a794770536456f9> (дата обращения 02.02.2023).

² Have you ever started your own business? // Statista [Электронный источник] URL: <https://www.statista.com/statistics/948475/share-people-started-their-own-business-country/> (дата обращения 02.02.2023).

³ Почти треть россиян хотят стать предпринимателями // НАФИ [Электронный источник] URL: <https://nafi.ru/analytics/pochti-tret-rossiyan-khotyat-stat-predprinimateljami-/> (дата обращения 02.02.2023).

В таблице 3 знаком «+» были отмечены авторы, высказывания которых являются подтверждающими какую-либо функцию, качество и институциональную характеристику предпринимателей, соответственно знаком «-» обозначены опровергающие позиции авторов.

2. Результаты

Предпринимательство всегда существовало в том или ином виде [11, с.287], однако общеизвестно, что термин «entrepreneur», переводящийся как «Предприниматель», имеет французское происхождение: известный американский социолог Б. Хозелитц пишет [12], что в двенадцатом веке использовалось слово «entreprendre» со значением «делать что-то» и в XV в. от него происходит соответствующее существительное, хотя некоторые авторы использовали термин в приблизительном значении уже в XIV веке. В это время слово «entrepreneur» описывало человека, который брал на себя какую-то задачу – чаще всего это был подрядчик услуг или поставщик товаров для государства – и характерной чертой этого человека было несение риска, т.к. цены государственных контрактов являлись фиксированными, соответственно предприниматель мог получить большую или меньшую, в зависимости от своих издержек, прибыль.

Ранние теории предпринимательства

Несмотря на ещё формирующуюся стадию терминологии, о предпринимательстве упоминалось уже в XIV веке: известный арабский учёный Ибн Халдун [13] писал, что при снижении предпринимательской активности налоговые поступления в казну снижаются, люди покидают регион в поисках возможностей для существования, и такое государство приходит в упадок. Первым же условием для бизнеса он считал неприкосновенность частной собственности [13, с.366], а главным навыком успешных торговцев – способность выбирать для продажи те товары, что будут пользоваться наибольшим спросом: таковыми считал товары средней категории, поскольку Ибн Халдун полагал, что среднее качество чего-бы то ни было подходит большинству людей. Также средневековый мыслитель писал, что наиболее богатыми купцами являются те, что продают редкие товары [13, с.464].

Однако одним из первых экономистов, основательно сформировавшим теорию предпринимательства, считается Ричард Кантильон: в 1755 г. в труде “Essai sur la nature du commerce en général” [14] он связывал предпринимательство, в первую очередь, с неопределённостью и риском: ремесленник или торговец могут в любой момент разориться, поскольку спрос и сила конкуренции непостоянны. Он говорил, что за исключением князей и землевладельцев (в наше время последних, вероятно, можно называть более широко – рантье),

все граждане являются финансово зависимыми и делятся на предпринимателей и наёмных работников – эта классификация показана в таблице 1.

Табл. 1: Схема деления общества на классы по Р. Кантильону [14]

Граждане	Независимые	Зависимые
Не рискуют	Государи, рантье	Наёмные работники
Несут риск	–	Предприниматели: – Крупные; – Низшие.

Класс предпринимателей, по его мнению, широк: принадлежность к нему не зависит от опыта в деле (бизнесе) или от наличия фонда (денежных средств) для ведения этого дела – т.е. предпринимателем может быть как владелец значительного капитала, нанимающий рабочих и организующий производство, так и одиночный ремесленник, производящий только за счёт собственного труда; даже воров он относил к таковому, поскольку они живут в неопределённости. Интересным также является деление Кантильоном предпринимателей на высших и нижних. Из первой части данной мысли для целей нашего анализа мы также получаем важный вывод – Кантильон отделяет владельцев капитала, т.е. инвесторов, от самих предпринимателей.

Современник Кантильона и лидер школы физиократов Франсуа Кенэ, в силу особенностей данной школы, в своих трудах определял [15, с.219] предпринимателя узко – таковым считал крупного фермера, который не просто пашет землю, а с помощью своего богатства (т.е. капитала) несёт крупные расходы, нанимая рабочих и покупая инвентарь, и с помощью своего ума управляет хозяйством и преуспевает. Таким образом, Кенэ говорит о применении капитала и уме, т.е. предпринимательских или управленческих способностях, как о двух факторах бизнеса.

В 1770 г. французский экономист Жак Тюрго [16] писал, что для каждого предприятия требуется капитал в качестве аванса в зарплаты рабочим, покупку инструментов и сырья [16, с.52-54], но при этом Тюрго разделяет предпринимателей и инвесторов, а ко вторым причисляет землевладельцев и владельцев недвижимости [16, с.91]. Также замечает, что прибыль предпринимателя должна быть выше капиталиста, поскольку, в противном случае, он бы мог купить поместье или землю для сдачи и жить беззаботно, не неся риска [16, с.55-56]. Капиталы же, по мнению Тюрго, могут формироваться и рабочими с помощью сбережения части своего дохода взамен потребления [16, с.58, 97], а деньги являются главным средством производства денег [16, с.64-65].

В отличие от Кенэ, Тюрго рассматривает предпринимателя шире: к таковым относит и торговца как посредника между производителем и потребителем, поскольку покупатель хочет купить в удобное ему время, а производитель хочет побыстрее продать, чтобы как можно скорее вернуть капитал и приступить к новому производству [16, с.58-60]. Таким образом, Тюрго приравнивает торговцев к предпринимателям, поскольку они также несут риск и для их предприятия необходим капитал.

Основоположник классической политической экономии, английский экономист Адам Смит, в своём главном и известнейшем труде «Богатство народов» [17], опубликованном в 1776 г., определял предпринимателя как капиталиста и организатора производства, поскольку предприниматель, накапливая капитал, использовал его для найма частных лиц и получения прибыли с их продукта труда, при этом неся риск потери капитала [17, с.103]. Однако вопреки устоявшемуся мнению, Смит не считал обладание собственным капиталом обязательным элементом предпринимательства, поскольку ближе к концу книги [17, с.781] он допускал, что предприниматель может действовать и с заёмным капиталом, платя проценты, а прибыль он вознаграждается за риск и умение применять капитал. Также предприниматель, по аналогии с фермером и землевладельцем, может не являться владельцем предприятия вообще, например мануфактуры. Более того, Смит пишет, что большие состояния часто приобретались из проектов, начинавшихся с небольшого, а иногда и вообще без всякого капитала [17, с.377]. Также предприниматели, стремясь в первую очередь к высокой прибыли, постоянно ищут ту отрасль приложения капитала, которая даст наибольшую прибыль, постоянно сравнивая будущие доходы и издержки своего предприятия.

Смит считает, что различия в способностях между людьми возникают лишь по причине привычки, практики и воспитания, а не закладываются природой. Разделение труда является скорее причиной, а не следствием различия способностей в зрелом возрасте [17, с.78]. Поскольку предприниматели в течение жизни разрабатывают всяческие планы и проекты, то они часто отличаются большей сообразительностью [17, с.282]. Также Смит, говоря о том, что купцы после накопления значительного капитала часто желали стать землевладельцами, сравнивает таковых с помещиками и приходит к выводу, что в силу привитых торговлей привычек к бережливости, а не расточительности, порядку и внимательности, купцы становились более смелыми, умными и успешными землевладельцами. Помещики, привыкшие растрачивать доход на поддержание комфортной жизни, не могли конкурировать с купцами, привыкшими инвестировать деньги в прибыльные проекты [17, с.406].

Из теории Смита мы можем взять ещё несколько полезных положений о предпринимательстве. Например, Смит понимал, что в рыночной экономике главным является

заказчик, поэтому писал, что ремесленник, работающий для рынка, является слугой своих потребителей [17, с.384]. Способы достижения более лёгкого и быстрого результата, то есть инновации, люди открывают скорее, когда внимание их умственных способностей направлено к одной определённой цели, чем когда оно рассеивается на большое количество различных предметов [17, с.73]. Однако крайняя нацеленность на инновации по мнению Смита опасна: темпы повышения нормы прибыли отстают от степени повышения риска в разных отраслях [17, с.157], ведь введение новой отрасли производства/торговли или нового метода производства могут сулить высокую прибыль, но чаще всего – бывает совершенно наоборот [17, с.161].

Теории предпринимательства XIX века

Другой известный экономист начала XIX века Жан Батист Сэй в своих трудах (1803, 1840 годы) глубоко исследовал темы предпринимательства и менеджмента; в отличие от его предшественников, он сделал важное замечание [18] – управление является производительным трудом, как, например, управление капитана кораблём, а право собственности является мощнейшим стимулом к умножению богатства.

Сэй обращает внимание, что из-за особенностей языка, англичане не разделяют услуги, оказываемые капиталом, от услуг, оказываемых талантами и способностями тех, кто применяет этот капитал [19, с.49] – это особенно актуально для мелких дельцов, которые являются одновременно предпринимателями, капиталистами и работниками [19, с.48] – по этой причине Сэй призывает разделять прибыль предпринимателя за его труд и способности, прибыль на капитал, в случае если предприниматель сам владеет этим капиталом, и зарплату рабочего. Обобщенно, Сэй определяет производство как обмен услуг, которые кто-то или что-то предоставляет, на готовые товары [19, с.366].

Из настоящего анализа данной статьи Сэй первым выделяет продажи в качестве функции предпринимателя, ссылаясь на то, что предприниматели различных отраслей обычно говорят, что трудность не в производстве, а продаже продукции. Это очень важное замечание, которое обязывает обратить на маркетинг особое внимание [19, с.87].

К списку необходимых предпринимателю качеств Сэй причислял управленческие навыки; такие как найм людей, закупки сырья, организация труда и поиск потребителей; дух бережливости и экономии, отсутствие опрометчивости; устойчивость к невзгодам; настойчивость и внимательность к нуждам дела; образование; а также способность расчётов для составления точных смет, которые позволят соотнести цену продукта и затраты на его производство [20, с.153], [19, с.232]. Но главная предпринимательская способность – находчивый ум, способный привести дела в порядок в любой отрасли, даже после неудачи или несчастья. Сэй указывает, что вышеописанные таланты и навыки составляют тот капитал,

который невозможно потерять, прибыль с которого мы получаем, когда занимаемся производством, применяя его. К негативным же качествам он относит излишнюю пафосность, приводящую к чрезмерным расходам и изымание прибыли на личные нужды, взамен реинвестирования. Таким образом, Сэй поднимает важную тему человеческого капитала и приравнивает его важность к наличию финансового капитала в успехе бизнеса, говоря, что часто в предприятии один из партнёров обладает капиталом, а другой – знаниями и опытом [20, с.302].

Нематериальный капитал так же есть и у предприятий – клиентские базы, знание каналов сбыта и закупок – это даёт им преимущество в конкурентной борьбе перед новыми игроками на этом рынке [20, с.299].

Сэй, отвечая на главный вопрос о том, почему одни предприятия разоряются, а другие преуспевают, говорит, что дело – в проектировании и управлении. Но для того, чтобы выявить в чём же отличаются предприятия, необходим анализ всех обстоятельств, в котором оно находится [20, с.289]. Также Сэй говорит, что мануфактура становится успешной не в момент создания, а из-за постоянного следования за прогрессом, достигнутым другими мануфактурами – в наше время этот процесс называется бенчмаркингом – а также слежением за изменениями на рынке и в поведении и вкусах потребителей. Он говорит, что без этого самое прекрасное заведение вскоре отстанет от остальных [20, с.300-301].

Британский философ и экономист Джон Стюарт Милль в «принципах экономики», впервые опубликованных в 1848 г. [21], отделял предпринимательскую функцию от капиталистической, и писал, что предприниматель, ведя бизнес не на свой капитал, является управляющим и получает доход за свои способности к управлению [21, с.604], однако для каждой работы, в том числе и для управления бизнесом, необходимо подбирать людей соответственно их способностям [21, с.124]. Милль считал, что улучшение деловых качеств основной массы общества ведёт к его прогрессу [21, с.548] – эта позиция, если она верна, вносит дополнительный вклад в актуальность исследования темы предпринимательства.

По мнению Милля, одними из главных качеств руководителя являются активность и интеллект [21, с.127], при чем интеллект важнее, поскольку большая активность, проявленная при низком уме ни к чему не приведёт. Также важным навыком успешного предпринимателя является способность в приспособлении производства к рынку, т.е. к желаниям потребителей.

В подготовленном Энгельсом и посмертно опубликованном в 1894 г. третьем томе «Капитала» Маркс чётко разделяет роль владельца капитала и предпринимателя как управленца [22, с.388]: он говорил, что собственнику капитала причитаются проценты из чистого дохода, всё же, что остаётся после этого – есть предпринимательская прибыль за способности и функции по применению капитала и надзору.

Маркс видит предпринимателя как особого рабочего, поскольку в отличие от капиталиста он тоже трудится, однако в сравнении с обычным рабочим труд предпринимателя более сложный, а также непостоянен и зависит от самого предпринимателя [22, с.396]. Но в то же время Маркс не отождествляет предпринимателя и управленца в качестве директора в современном понимании [22, с.402]. Другими словами, предприниматель – агент, пристраивающий капитал и организующий производство. По мнению Маркса, величина прибыли предпринимателя зависит от конъюнктуры рынка и ловкости предпринимателя в сделках, т.е. искусства продаж [22, с.387].

Маркс считает, что человек из социальных низов может стать предпринимателем, получив капитал от инвестора, если обладает определёнными качествами: «энергией, солидной репутацией, способностями и знанием дела» [22, с.614]. Предприниматели-новаторы же, по его мнению, как правило банкротятся [22, с.108].

Родоначальник неоклассической экономической школы Альфред Маршалл в своём главном труде «Principles of Economics», опубликованном в 1890 г. и являвшимся главным экономическим учебником начала XX века [23], также разделял функцию капиталиста и предпринимателя в качестве управленца [23, с.50].

На счёт последнего Маршалл говорит, что одиночные ремесленники, работающие самостоятельно, например, врачи или адвокаты, принесли бы больше пользы, и их бизнес был бы более производительным, если бы между ними и заказчиками стоял организатор – предприниматель. В таком случае предприниматель мог бы сосредоточиться на поиске клиентов, доставке, организации производства и подобных вещах, в то время как ремесленник занялся бы лишь производительной деятельностью. По мнению Маршалла, предприниматели берут на себя весь риск предприятия, соединяют труд и капитал, разрабатывают стратегию и следят за деталями. Однако Маршалл пишет, что по мере роста предприниматель, как правило, перестаёт следить за деталями, доверяя это наёмным специалистам, менеджерам или более мелким предпринимателям в качестве своих подрядчиков, но прогнозирует рыночную ситуацию и занимается общим управлением бизнеса [23, с.169-171]. Этот подход рассматривает деятельность предпринимателя в рамках концепции разделения труда, наделяя его организационной и маркетинговой функциями, а также несением риска.

Далее он говорит, что надзор за персоналом и его трудом составляет не самую важную, и даже более того – не всегда обязательную работу предпринимателя. На примере расширения бизнеса плотника Маршалл показывает, как с ростом производства предприниматель всё больше отходит от операционной деятельности [23, с.346], однако если выросший предприниматель не сможет показать минимально необходимых деловых способностей, то

вскоре он разорится и опустится до прошлого уровня – ручного труда в качестве одиночного ремесленника – схематично эта мысль показана на рисунке 1. Таким образом к функциям менеджмента предпринимателя добавляется стратегическое управление, о первоочерёдной важности которого Маршалл дополнительно высказался следующим образом: одним из главнейших элементов успеха в частном бизнесе является умение выявлять и сравнивать преимущества и недостатки различных курсов/направлений бизнеса, а также выявлять приоритетность и важность того или иного курса [23, с.282].

Рис. 1: Зависимость операционной вовлечённости предпринимателя и размера его бизнеса [23]



Маршалл отмечает, что среди предпринимателей большое количество талантливых людей, кто приобрёл свои способности как от рождения, так и в силу опыта. Однако заурядный бизнесмен, унаследовавший хороший бизнес, должен проявить лишь обыкновенные способности, чтобы удержать его. И в таком случае он будет получать доход, сравнимый с доходом других талантливых людей, например, успешных музыкантов или писателей – это намекает на мысль о том, что Маршалл считает создание бизнеса более сложной задачей, чем текущее управление им [23, с.359].

Маршалл пишет, что предприниматель всегда старается максимизировать прибыль [23, с.199], поэтому он постоянно сравнивает доходность всех направлений, в которых он работает [23, с.208], и, прежде чем начать новый проект или расширять производство, он должен «взвесить в голове прибыли и затраты» [23, с.266] – т.н. принцип замещения Маршалла. Также важное замечание, которое делает Маршалл, касается его деления предпринимателей на два класса: новаторов, что открывают и используют улучшенные методы и инструменты ведения бизнеса, и тех предпринимателей, кто «идёт по проторенным дорожкам». Простейшая форма предпринимательства по Маршаллу – одиночный ремесленник, работающий руками и редко напрягающий свой ум.

Как и Сэй, Маршалл уделяет особое внимание нематериальному капиталу предпринимателя, считая, что его использование не менее важно, чем применение финансового капитала. К первому он причисляет способности, опыт и энергию: например, основательное знание своего ремесла [23, с.172] или воображение, поскольку в правительственных организациях и крупных предприятиях творческие идеи и эксперименты являются редкостью и поэтому дают шанс инициативному и живому малому бизнесу [23, с.177]; так происходит, поскольку лишь немногие фирмы успешно прогрессируют в течение длительного времени [23, с.366].

Однако в сравнении с Сэем, Маршалл глубже исследовал тему предпринимательских способностей: он первым из настоящего анализа разграничил способности, используемые в бизнесе, на общие и специальные [23, с.119-120] – то, что сейчас мы именуем «Soft skills» и «Hard Skills» соответственно. К первым он относил умение держать несколько вещей в голове одновременно, всегда находиться в состоянии готовности, стрессоустойчивость, адаптивность и быть заслуживающим доверия. По его мнению, такие способности тренируются, прежде всего, в детстве – окружением и родителями; а также развиваются либеральным образованием – Маршалл считал, что оно заставляет человека проявлять лучшие свои способности в бизнесе. К приобретению же специальных способностей, по мнению Маршалла, причастно техническое образование.

Теория предпринимательства в первой половине XX века

В 1904 г. американский экономист и социолог Торстейн Веблен считал [24], что предприниматели в докапиталистическую эпоху по натуре своей деятельности были скорее спекулянтами и пытались извлечь прибыль из благоприятного стечения обстоятельств, в производстве же контролировали лишь один процесс, который обогащал их. В современной всеобъемлющей и взаимосвязанной экономической системе бизнесмены больше уделяют внимания финансовому менеджменту и рыночной стратегии [24, с.27]. По Веблену, две важнейшие предпосылки деятельности бизнеса – право собственности и неизменная во времени стоимость денег.

Любому бизнесу присуща неопределённость и её степень тем больше, чем сильнее зависимость сбыта предприятия от рыночной конъюнктуры [24, с.124]. Таким образом, бизнесмены, занимаясь предприятием, действуют на свой страх и риск. Поэтому предприниматели прибегают к технологическим усовершенствованиям и активной рекламе для ускорения оборачиваемости капитала [24, с.73-74]

Веблен, как и другие авторы, считает, что цель предпринимателя – извлечение максимально возможного дохода из своей деятельности [24, с.73], однако Веблен уверен, что

менее успешные предприниматели, в отличие от крупных магнатов, направляются не только наживой, но и мыслями об общественной правильности, пользе и справедливости своего предприятия [24, с.39]; Веблен считал, что излишняя нравственность мешает добиваться большего успеха в бизнесе.

Немецкий социолог Макс Вебер в своих трудах (1905г. и 1921г.) [25] отмечает, что большинству предпринимателей присущи не чванство или расточительность, а, напротив, бережливость и скромность [25, с.38]. Также Вебер говорит о том, что успех предпринимателя, в отличие от стиля жизни крестьян, монахов или мастеров, основан на строгом расчёте, планомерно направленном на достижение поставленной цели [25, с.41], и, конечно, предприниматель работает на рынок [25, с.171].

Вебер указывает, что человек, выносящий на рынок самостоятельно изготовленную продукцию, является мелким предпринимателем, однако если он отдаёт свой труд предпринимателю, но не отдаёт сам на рынок продукт труда, то он является наёмным работником [14, с.122].

Предприниматели стремятся выходить не только на широкие, но и постоянные рынки: при начинании нового бизнеса предприниматель рассчитывает, что рынок будет предъявлять стабильный спрос, иначе риск изменения конъюнктуры ложится на его плечи [14, с.161].

Видный австрийский экономист Йозеф Шумпетер в рамках своей «Теории экономического развития», опубликованной в 1911г. [26, с.75-76], считает движущей силой экономики деятельность предпринимателей по комбинированию факторов производства, самих же предпринимателей определяет как лиц, осуществляющих данную функцию. При этом его определение предпринимателя отличает таковых от управляющих, т.е. директоров, компаний, а также от владельцев капитала: в качестве причины смещения капиталиста и предпринимателя прошлыми экономистами Шумпетер указывает тот факт, что «сто лет назад фабрикант был и тем, и другим» [26, с.77], однако развитие общества и распределение обязанностей и функций позволило провести это различие так же, как между фермером и землевладельцем. Также Шумпетер делает важное замечание: по упомянутому выше определению, предпринимателем может считаться только тот, кто комбинирует факторы производства в данный момент – когда же предприниматель создаёт компанию и начинает ей рутинно управлять, как это делают другие управленцы, он перестаёт быть предпринимателем – это положение в разрезе первых стадий жизненного цикла организации показано в таблице 2. Таким образом, предпринимательство, по Шумпетеру, скорее временное состояние, чем постоянная профессия или род деятельности. Сама же функция предпринимательства не передаётся по наследству – здесь Шумпетер опирается на историю мануфактурных семей:

унаследовавшие богатство без способностей, рано или поздно обречены на социальную элиминацию вследствие вытеснения новыми предпринимателями [26, с.155-156]. Высший класс наследников Шумпетер образно описывает как отель, в котором постоянно меняются люди.

Табл. 2: Этапы жизненного цикла организации и роль предпринимателя⁴

Стадия бизнеса	Описание состояния компании	Функция основателя компании	Статус основателя компании
Зарождение	Создание и доработка продукта, активное привлечение клиентов, формулировка миссии и целей, неформальная структура компании	Сбор, комбинация и организация факторов производства	Предприниматель
Рост	Продолжаются процессы предыдущего этапа, компания открывает новые направления, проекты и рынки, формируется структура организации	Комбинация, планирование и организация факторов производства	Предприниматель-менеджер
Зрелость	Компания стабилизируется, растёт роль руководителя, процесс принятия решений становится консервативным и взвешенным, организационная культура становится бюрократической	Планирование, контроль и оптимизация факторов производства	Управляющий

Однако Шумпетер, в отличие от вышеупомянутых авторов, считает риск отличительной чертой владельцев капитала, а не предпринимателя [26, с.75-76]. Шумпетер чётко указывает [26, с.136-137], что в случае неудачи предприятия, разорению подлежит владелец капитала, а не предприниматель – в данном случае он рискует разве что своей репутацией. Если же предприятие финансировалось из прежних прибылей предпринимателя, то в таком случае предприниматель рискует как капиталист.

Предприниматели, по мнению Шумпетера, по своей природе более эгоистичны в сравнении с другими социальными классами и действуют исключительно в своих интересах [26, с.90]. В их мотивации он выделяет три группы:

- прежде всего, стремление к средневековому господству и свободе, к созданию «частного королевства», особенно для людей, которые не могут реализовать себя в обществе другим путём;

- стремление к победе, к доказыванию своего превосходства. Финансовый же результат, в отличие от мотивации первого типа, является не средством, а самоцелью – объективным доказательством своего первенства;

- духовные причины: радость от творческой реализации, проявление своей энергии и изобретательности [26, с.93-94].

Однако мы можем проследить в подаче Шумпетера намёк на последовательность этих групп мотиваций; Шумпетер приводит законы Госсена об убывающей предельной полезности

⁴ Составлено автором на базе [26]

в качестве аргумента против постоянства гедонистической мотивации (стремление к удовольствию). Он пишет, что у выдающихся предпринимателей имеется «безразличие к гедонистическому образу жизни».

Знаменитый в учёных кругах американский профессор Фрэнк Найт в своих трудах (1921г. и 1951г.) внёс значительный вклад в теорию предпринимательства. Главным элементом этого вклада является уточнение описываемой всеми вышеупомянутыми экономистами функции предпринимателя – несения риска. Найт делил риск на две категории: страхуемый и тот, что нельзя застраховать [27]. Его позиция такова: страхование принадлежит к категории постоянных затрат, а значит, не имеет влияния на изменение прибыли. В таком случае подлинным предпринимательскими рисками являются те, что нельзя измерить и застраховать: к таковым он относил возможность неправильного прогнозирования спроса, обострение конкуренции в отрасли, введение инноваций другими фирмами и т.д. Риск второго типа Найт называет неопределённостью.

Найт на своём известном гипотетическом примере общества без неопределённости показывает, что предпринимательство и функция текущего управления бизнесом не тождественны [27, с.273]: в таком обществе роль управления бизнесом сводилась бы только к координации деятельности отдельных лиц, и работа индивидов, выполняющих такой контроль, стала бы рутинным занятием, мало отличающимся от труда обычных рабочих. В реальном же обществе, с присущей ему неопределённостью, предпринимательство есть намного более рискованная и ответственная деятельность, ведь предприниматели основываются на своих суждениях, а не истинном знании: в таких условиях сама производственная деятельность принимает второстепенное значение, главным же становятся вопросы: «Что делать?» и «Как это делать?» [27, с.268].

Найт убеждён, что люди различаются по своим способностям к правильным управленческим решениям, управлению другими людьми, а также уверенностью в собственных суждениях – т.е. способностью идти на больший или меньший риск. Такие условия приводят к специализации в обществе: рабочие занимают профессии соответственно их знаниям; те, кто обладает большими управленческими способностями – лучшими способностями к прогнозированию и контролю других – становятся руководителями производственных групп; те же, кто «уверен в своих суждениях и готов подкреплять их своими действиями», становятся предпринимателями и берут на себя весь риск компании, страхуя всех остальных: обещая им стабильный доход взамен отсутствия неопределённости. В обществе без неопределённости не происходит никаких изменений – каждый индивид обладает совершенным знанием ситуации, тогда нет нужды кому-то брать на себя какие-либо

риски [27, с.263]. Также не было бы нужды в какой-либо маркетинговой деятельности, поскольку продукция доходила бы до потребителей автоматически и напрямую. По мнению Найта, такое общество будет стагнировать.

Найт считает, что, с точки зрения организации предприятия, наибольшей проблемой является найти людей, способных эффективно управлять бизнесом и обеспечить им ответственные должности [27, с.283], при этом чем большей частью производства пытается управлять один индивид, тем меньше его эффективность. Также Найт добавляет, что чем длиннее производственный цикл, тем больше неопределённости [27, с.275].

Основной причиной отсутствия или непостоянства прибыли является неправильное прогнозирование спроса предпринимателями [28, с.119]. Найт объясняет: чем более базовыми являются потребности клиентов на рынке, тем более стабильными и прогнозируемыми они являются, тем меньше неопределённости. Соответственно, чем более высокими являются потребности – тем выше риск, поскольку на мотивацию потребителей всё больше влияет эстетика и социальное внушение, т.е. мода. Также степень неопределённости со стороны производственных процессов неодинакова в разных отраслях: например, производственные результаты в промышленности лучше поддаются подсчёту и прогнозированию, чем в сельском хозяйстве. Также применение машин уменьшает неопределённость по сравнению с трудом людей.

В 1936 г. Джон Кейнс [29] в своей «Общей теории», «стоящей наравне со Смитом и Марксом в первом ряду в пантеоне столпов экономической науки» [30, с.5], описывал прибыль предпринимателя как разницу между стоимостью произведённой продукции и факториальными издержками [29, с.10]. В его теории из этого логически вытекает прогностическая функция предпринимателя: он должен стараться составить как можно более точные предположения о будущем, чтобы судить о том, сколько потребители согласятся заплатить [29, с.17], поскольку между факториальными затратами предпринимателя и покупкой потребителем продукции проходит некоторое время – схема на рисунке 2. При чём прогнозы предпринимателей складываются скорее из-за достигнутых прошлых результатов, чем из-за будущих ожиданий, но при этом могут внезапно меняться [29, с.19]. В таком случае предприниматель всегда несёт риск не заработать столько, сколько он предполагал [29, с.55]. Кейнс добавляет, что в «прежние времена, когда предприятия принадлежали, главным образом, тем, кто сам вёл дела», предприниматели не полагались на скрупулёзные подсчёты ожидаемого дохода, а воспринимали занятие бизнесом скорее как призвание. Деловые люди, по его мнению, ведут игру, в которой переплетаются ловкость и удача [29, с.57].

Рис. 2: Зависимость степени риска от количества времени между затратами и оплатой продукции [29]



Конечно, Кейнс считал, что предприниматель максимизирует прибыль [29, с.10], однако указывал, что предельная склонность к потреблению у предпринимателей ниже, чем в среднем у общества [29, с.48], т.е. предприниматели сберегают большую часть от прироста своего дохода.

Кейнс считает, что предпринимателей чаще заставляет действовать прилив необоснованного, стихийного оптимизма, чем математический расчёт будущей прибыли. Поэтому в кризис, когда будущее совсем не кажется жизнерадостным, предпринимательский пыл снижается, даже если ожидание убытков является столь же необоснованным, как и прошлые ожидания прибыли [29, с.62]. Однако Кейнс подчёркивает, что это не умаляет вышеупомянутой прогностической функции конъюнктуры рынка для предпринимателя. Как и Веблен, Кейнс связывает будущее изменение стоимости денег с деловой активностью: предположения о скором обесценивании денег стимулируют инвестиции и, соответственно, занятость и производство и наоборот [29, с.54].

Нобелевский лауреат Рональд Коуз в своей статье 1937 года [31], принимая теорию Ф. Найта, говорит о функции предпринимателя как о прогнозировании спроса в условиях неопределённости, так как предприниматели обладают лучшими суждениями или знаниями, однако, также добавляет, что предприниматель может монетизировать свои суждения и знания не только при управлении фирмой, но и продавая их, так как многие бизнесы пользуются услугами различных консультантов – таким образом, Коуз рассматривает предпринимательскую функцию как обладание интеллектуальным капиталом. Предпринимателя Коуз рассматривает как координатора – он управляет своей фирмой, которая в свою очередь является лишь клеткой в более сложном организме. А работник в компании, отличается от подрядчика свободой – т.е. отсутствием направления деятельности со стороны предпринимателя.

По мнению Коуза, при прочих равных условиях, фирма будет тем больше, чем меньше затраты на организацию, и чем медленнее они растут с увеличением количества продаж, а также чем меньше предприниматель ошибается, и чем меньше увеличивается количество ошибок при росте продаж. Таким образом, все инновации и методы, увеличивающие эффективность управленческой функции, будут приводить к расширению размера фирмы.

Послевоенные теории предпринимательства

Один из крупнейших экономистов XX века Людвиг Фон Мизес также внёс существенный вклад в теорию предпринимательства. В своём главнейшем труде «Human Action», опубликованном в 1949 г. [32], он отмечает недостаток исторического понимания предпринимательства: когда говорят о предпринимателях, никогда не думают про «мальчиков-чистильщиков обуви, таксистов, владеющих собственной машиной и других мелких предпринимателях».

Предприниматель, по его мнению, – движущая сила всей рыночной системы [32, с.249], капиталистическая система – это не управленческая, а предпринимательская система [32, с.708], и предприниматель получает прибыль из несоответствия цен конечной продукции и факторов производства [32, с.711]. По мнению Мизеса, большинство предшествующих экономистов не считают предпринимателя движущей силой экономики, поскольку строят статичные модели и полагают, что «цены на факторы производства определяются пересечением двух кривых, а не действиями людей» [32, с.702].

Предприниматель – слуга общественности, т.к. тот, кто плохо удовлетворяет нужды потребителей будет вытеснен тем, кто делает это лучше [32, с.269-270]; предприниматель может повысить свою прибыль и улучшить своё положение только путём лучшего удовлетворения потребностей заказчиков. Монопольный продавец не является предпринимателем [32, с.378], поскольку монополист игнорирует желания потребителей [32, с.382]. По мнению Мизеса ни один бизнес не может стать бюрократическим до тех пор, пока ориентирован на прибыль [32, с.311]. Отсюда вытекает следующее: основа прибыли предпринимателя – способность лучше других прогнозировать спрос заказчиков на рынке [32, с.290].

По мнению Мизеса, предприниматели различаются по своим способностям в силу различий врождённых качеств и жизненного опыта, как и в других сферах: есть абсолютные лидеры и есть те, кто имитирует действия более способных сограждан. Но главное, что отличает успешного предпринимателя от других людей – это способность к критическому осмыслению текущего положения вещей; успешный предприниматель не полагается на то, что и как есть сейчас, а руководствуется своим видением [32, с.585]. Он действует на основании своего мнения, которое отличается от толпы. Однако успешный предприниматель

должен не только прогнозировать изменение конъюнктуры рынка, но и продолжительность адаптации к этим изменениям [32, с.653]. Предприниматели и капиталисты заранее не знают, являются ли их планы правильными, они узнают это после своих действий – они достигают успеха методом проб и ошибок [32, с.704], поскольку любое действие направлено в будущее, а значит, оно окутано неопределённостью из-за возможных неправильных прогнозов. Лучше понять взгляд Мизеса на предпринимательство также поможет следующая его мысль: он считает, что рынок фьючерсов (форвардных контрактов) может избавить предпринимателя от части его функций, и что если бы в экономике фьючерсы получили повсеместное распространение на все виды товаров и услуг, позволяя управляющим бизнесом страховать риски, то в обществе остались бы лишь чистые предприниматели – владельцы фьючерсов [32, с.255-256].

Предприниматели совершают каждое действие в соответствии с предварительными расчётами прибылей и убытков. Однако, в отличие от взгляда Кейнса, Мизес считает, что если в регрессирующей экономике все предприниматели в целом будут получать убытки, то это не повлияет на уверенность в успехе конкретного предпринимателя: он скорее доверится своей способности лучше других подстроиться под рыночные условия [32, с.299]. Также предприниматели постоянно находятся в состоянии корректировок своего бизнеса в соответствии с институциональными условиями [32, с.81].

Предприниматели не вездесущи – они не могут выполнять все возложенные на них обязанности. Предприниматели, несомненно, должны составлять и контролировать исполнение общего плана предприятия, но отсутствие контроля за мелочами может погубить изначально правильные планы предпринимателя. Поэтому одной из функций предпринимателя является построение управленческой иерархии – второстепенные обязанности он может делегировать помощникам, чтобы сосредоточиться на общем плане бизнеса [32, с.303-304]. Однако управленческая функция всегда подчинена предпринимательской и никогда не может заменять её [32, с.306], поскольку, по мнению Мизеса, бизнес-школы воспитывают лишь рутинных младших менеджеров, самому же предпринимательству научиться невозможно. Он уверен, что самые успешные бизнесмены были плохо образованы по учительским меркам [32, с.314]. Он пишет, что ранние промышленники были в основном из того же класса, что и рабочие на фабриках [32, с.622].

Технологическое совершенствование производства для получения повышенной прибыли также является функцией предпринимателя, но не влияет на предпринимательский доход [32, с.291]. Мизес говорит, что технологическое совершенство сравнимо с различными заработными платами работников в отраслях, в которых их доход зависит от их

эффективности – однако это не является мерилем самой предпринимательской деятельности; её характеризует способность приводить производство в соответствие с объемом и характером спроса [32, с.292]. Норма прибыли также не зависит и от объема применяемого в бизнесе капитала – лишь от адаптации производства к спросу [32, с.298].

Ещё одна предпринимательская функция по Мизесу состоит в принятии управленческих решений по выбору наиболее экономных или прибыльных среди альтернативных вариантов для обеспечения максимальной доходности [32, с.304]: предприниматель берётся за наиболее прибыльные бизнес-проекты, от менее прибыльных или даже убыточных он отказывается. Низкая рентабельность проекта свидетельствует о наличии более прибыльного приложения факторов производства [32, с.340]. Прибыль говорит предпринимателю, одобряют ли потребители его начинание, убыток – что не одобряют [32, с.705]. Также взгляд предпринимателей на издержки различен в зависимости от осуществления неконвертируемых затрат: если предприниматель относительно свободен от проекта, не совершив их, то его интересуют средние издержки, тот же, кто уже потратил свой капитал, рассматривает лишь превышение предельной выручки над предельными затратами [32, с.343].

Как и Шумпетер, Мизес считает, что рыночная система сама по себе не устанавливает классы в понимании Маркса – каждый может стать предпринимателем, если будет действовать на свой страх и риск и будет полагаться на свою способность предвидеть рыночные условия [32, с.313]. Каждый человек стремится удовлетворить свои способности наилучшим образом – и в этом смысле стремится получить наибольшую прибыль – предприниматели же не отличаются менталитетом от своих сограждан, они просто умнее и энергичнее масс [32, с.336]. Однако капиталисты и предприниматели никогда не могут расслабиться и насладиться плодами своего труда, ибо как только они сделают это, то сразу же рискуют утратить свое положение, так как новички на рынке всегда бросают вызов их лидерству [32, с.808].

Ученик Мизеса и обладатель Нобелевской премии по экономике, британо-австрийский экономист Фридрих Хайек в своих работах (1943г., 1948г., 1960г.) определяет предпринимательство широко: каждый, кто старается найти наилучшее применение своим собственным способностям и вещам, является предпринимателем [33, с.78]. Само же предпринимательство есть риск, и даже лучшие предприниматели время от времени терпят убытки, иногда очень серьёзные [34, с.125].

По его мнению, предприниматель при заданных условиях постоянно ищет более дешёвый метод производства [34, с.139], а сама деятельность предпринимателей спекулятивна, так как в отношении возможностей для получения прибыли они отдают

предпочтение мерам, сулящим быструю прибыль, поскольку более долгосрочные планы связаны с большей неопределённостью [34, с.174].

Как и Мизес, он считает, что предприниматели различаются по уровню мастерства, и это влияет на скорость оборота их капиталов и объем прибыли: норма прибыли обратно пропорциональна скорости оборачиваемости капитала [34, с.158].

Другой ученик Мизеса, заслуженный профессор Нью-Йоркского университета Израэль Кирцнер, глубоко исследовал тему в работе «Конкуренция и предпринимательство», опубликованной в 1973г. [35]. Кирцнер также считает предпринимателя движущей силой в рыночной системе, деятельности предпринимателей присущ риск в силу неопределённости результатов решений. Как и Хайек, Кирцнер считает, что любой человек является потенциальным предпринимателем [35, с.25].

Обращаясь к труду Мизеса [32], Кирцнер вводит понятие «предпринимательский элемент» как компонент в механизме принятия решений человеческой деятельности – бдительная способность замечать ценные ресурсы и возможности – что делает деятельность человека активной и творческой. Далее, Кирцнер утверждает, что, с позиции такого взгляда, субъекту будет присуще и обучение в силу накопленного опыта ранее принятых решений [35, с.44]. Таким образом, Кирцнер связывает предпринимательство не столько с деятельностью, сколько с образом мышления: «Предпринимательство заключается не в том, чтобы схватить купюру в чьей-то руке, которую уже кто-то заметил, а в том, чтобы осознать, что купюра лежит в чьей-то руке и её можно схватить» [35, с.56]. Предпринимательский элемент с разной силой проявляется в отдельных индивидах: те, кто обладают им в наивысшей степени, являются предпринимателями, другие же участники рынка являются пассивными ценополучателями [35, с.51].

Само предпринимательство представляет собой арбитраж, то есть продажу продукции по более высокой цене, чем покупка ресурсов [35, с.26]. В отличие от других авторов, Кирцнер, пытаясь выделить чистую предпринимательскую функцию, не связывает предпринимательство с правом собственности – по его мнению это присуще собственникам активов [35, с.57]. Чистая предпринимательская функция не предполагает владения изначальными активами, поскольку получаемый доход с владения активами является рентой [35, с.49]. Производителей Кирцнер считает собственниками ресурсов, тех же, чья деятельность связана с покупкой ресурсов и продажей продукции, он считает предпринимателями [35, с.53]. Производители просто максимизируют прибыль при заданных издержках и доходах – в этом нет ничего предпринимательского. Разница между собственником ресурсов и предпринимателем заключается во времени принятия решения:

предприниматель решает купить ресурс и продать его, собственник же уже владеет ресурсом и продаёт его [35, с.59]

Черта теории Кирцнера – понятие предпринимательства и конкуренции неразрывны, предпринимательская деятельность по своей сути конкурентна [35, с.25], поскольку предприниматель ищет возможность купить ресурс дешевле и продать потребителям дороже – этим же занимаются и другие, так как предпринимательство на рынке доступно всем. Таким образом, предпринимательство никогда не может быть защищено от конкуренции [35, с.28-29]. Если же предпринимательство на конкретном рынке доступно не всем, то монопольное ограничение вызвано правами собственности на активы и, таким образом, не связано с предпринимательской функцией.

По мнению Кирцнера, в равновесной экономике, т.е. на рынке, где все участники правильно оценили намерения других, нет места предпринимателю, поскольку он зарабатывает на том, что закупает дешевле, чем намеревался купить потребитель и продаёт дороже, чем намеревался продать производитель или владелец ресурсов/активов, таким образом, предприниматель не сможет извлечь выгоду из неэффективности рынка и неосведомлённости его участников [35, с.35]. Кирцнер сравнивает своё понимание предпринимательства с Шумпетером, говоря, что помимо Шумпетерских предпринимателей-новаторов, нарушающих равновесие рынка и получающих за это прибыль, на рынке вслед за ними начинают действовать подражатели, действующие до тех пор, пока не «выжмут» всю прибыль из открывшейся новаторами возможности. Шумпетер считает проявлением предпринимательства только деятельность новаторов, одарённых блестящим умом и воображением, однако, по мнению Кирцнера, подражатели так же являются предпринимателями, поскольку используют потенциал рынка для извлечения прибыли [35, с.130].

Кирцнер чётко разделяет знание (информацию) и предпринимательскую функцию: первое он считает фактором производства, в то время как предприниматель покупает информацию, либо же нанимает тех, кто обладает знанием. В таком случае сам факт, что нанятые владельцы знания не воспользовались им сами, говорит о том, что предпринимательская функция заключается не столько в обладании информацией, сколько в способности находить и правильно оценивать её с позиции предпринимательской бдительности. Для предпринимателя важнее самой информации иметь знание о том, где искать информацию, поскольку предприниматель нанимает факторы производства [35, с.75].

В иерархии управленческих решений Кирцнер также определяет предпринимательские среди них как первичные: при найме человека, проявляющего бдительность к возможностям открывающегося знания, предприниматель, нанявший такого человека, проявляет

бдительность более высокого порядка. Так же, как и менеджер по персоналу, проявляющий такую бдительность при найме бдительных работников, был нанят ещё более бдительным предпринимателем. Таким образом, в обоих случаях первопричиной управленческих решений было изначальное решение предпринимателя о найме того или иного фактора/ресурса производства [35, с.75-76] – эта мысль схожа с позицией Найта о необходимости найма правильных людей.

Кирцнер солидарен с Маршаллом и Сэем и считает, что деятельность по осведомлению потребителей на рынке относительно свойств и наличия своего продукта также является предпринимательской функцией, поскольку, как это было отмечено выше, большинство участников рынка являются пассивными и не обладают предпринимательской бдительностью, в том числе относительно появления новых продуктов или изменения свойств уже существующих [35, с.149]. Этот вывод даёт обоснование для отказа от разграничения производственной и торговой деятельности. В связи с этим, по мнению Кирцнера, выгоднее производить такие продукты, нужду в которых потребители испытывают в большей степени, чем менее остро необходимые продукты, поскольку убеждение потребителей стоит дорого [35, с.160]. Тогда функция предпринимателя заключается не только в том, чтобы произвести нужный рынку продукт, но также и в том, чтобы заставить потребителя узнать об этом [35, с.161]. При этом чем более конкурентным является рынок, тем больше успех предпринимателя зависит от донесения и правильного понимания информации потребителем [35, с.162]. Однако сама рекламная деятельность несёт не только функцию стимулирования сбыта, но также является инструментом для определения правильного набора свойств продукта, которые предприниматели перебирают методом «проб и ошибок» для выяснения характера спроса [35, с.177]. Таким образом, предприниматели последовательно «нащупывают» свой путь к истинному настроению рынка [35, с.223]. Сама рекламная деятельность также является конкурентной и, наравне с дифференциацией продукта, составляет стратегический арсенал в конкурентной борьбе [35, с.206].

Важным моментом в теории Кирцнера также является его разграничение предпринимательства и фирмы: он считает, что фирма появляется тогда, когда владельцы факторов производства согласны продать их предпринимателю. В таком случае фирма и чистая предпринимательская функция совсем не одно и то же, поскольку фирма появляется после того, как предприниматель завершил процесс предпринимательского решения. Как только предприниматель приобрёл какой-либо производственный ресурс, он становится привязанным к нему и к определённой отрасли, и в таком случае уже становится собственником активов. Прибыль с деятельности фирмы является рентой собственника

ресурсов, если же предприниматель в качестве управляющего фирмой ищет перспективные направления, которые не заметили другие фирмы, то он также проявляет чисто предпринимательскую функцию, поскольку он покупает ресурсы своей фирмы, как брал бы их в аренду в противном случае, и продаёт продукцию потребителям [35, с.61-62].

Нобелевский лауреат Теодор Шульц в 1989 г. [36] писал, что предпринимательские способности, наряду с интеллектом, являются основным свойством человека. По его мнению, не только управляющие коммерческих фирм, но и студенты, наёмные работники и женщины, ведущие домашнее хозяйство, обладают предпринимательскими способностями; ведь они меняют и перераспределяют своё время и другие ресурсы, если чувствуют в этом необходимость – похожее определение давал Шумпетер, однако Шульц отмечает, что сила этих способностей неодинакова у разных людей в силу генетических отличий и приобретённых опыта и способностей. Последнее Шульц именуется человеческим капиталом. Опираясь на некоторые исследования, Шульц указывает, что образование увеличивает человеческий капитал, который, в свою очередь, повышает производительность труда и физического капитала; например, фермеры-выпускники колледжей зарабатывали на 62% больше, чем выпускники средней школы [36, с.19].

Один из крупнейших учёных менеджмента в XX веке Питер Друкер считает, что предпринимательство и менеджмент неотделимы друг от друга, как левая и правая руки [37], это – две стороны одной медали, однако предпринимательство вылилось в самостоятельный предмет [37, с.26]. Менеджмент же должен охватывать всю предпринимательскую деятельность [37, с.118], поскольку предприниматель, не умеющий управлять обречён на поражение, равно как и менеджмент, не ориентированный на инновации. Друкер считает, что предпринимательство есть не творческий и спонтанный процесс, а обычная, целенаправленная работа, которая по силам любому [37, с.171]. Как и Шумпетер, Друкер связывает предпринимательство с инновациями, как и Кирцнер, считает, что в статичной экономике нет предпринимателей [37, с.41]. Само же существование предпринимательства не может оправдываться только пользой для экономики, оно должно приносить пользу обществу [37, с.35].

Друкер выделяет интеллект, творческое мышление и высокий уровень знаний в качестве важных для предпринимателя черт, однако на первое место выводит эффективность, поскольку, по его мнению, лишь она превращает первые три ресурса в реальные результаты [37, с.233]; суть лидерства – в эффективности. В то же время эффективность по Друкеру представляет собой навык, которому можно научиться [37, с.250]: например, бережное отношение к своему времени является одним из главных способов повышения эффективности [37, с.274].

Успешные предприниматели осознают важность финансового менеджмента и расчёта денежных потоков [37, с.185], а уровень образования напрямую увеличивает степень «предпринимательства» в человеке [37, с.388]. Также успешные предприниматели умеют расставлять приоритеты: «контролировать всё означает не контролировать ничего» [37, с.156] – предпринимателю необходимо сфокусироваться лишь на тех работах, которые непосредственно влияют на результаты в ключевых сферах деятельности предприятия, отбросив всё лишнее.

Рынки, по мнению Друкера, создаются предпринимателями при условии наличия потребностей у людей, либо же в силу формирования таковой предпринимателями, таким образом, деятельность предпринимателя формирует потребителя [37, с.39]. Также ориентации на рынок предпринимателю легко достичь, если не отбрасывать неожиданные успехи и, тем более, провалы, а тщательно изучать их как особые «феномены», выявляя их причины [37, с.182]

Друкер убеждён – предпринимательству и инновациям мешает не размер предприятия, а организация управления. Более того, Друкер выделяет факторы, мешающие проявлению предпринимательства: во-первых, это совмещение управления и предпринимательства, поскольку нельзя добиться успеха, обращаясь к предпринимательству «между делом» [37, с.175], а также поскольку люди, отвечающие за налаженные процессы, редко склонны прибегать к инновациям [37, с.172]. Во-вторых, инновациями нужно заниматься лишь в хорошо изученной, а не чужой области; также возможности лучше всего обнаруживаются на «передовой» рынка, как можно ближе к потребителям. В-третьих, инновации должны быть малыми [37, с.385]. Также Друкер добавляет: по мере роста компании, роли предпринимателей-основателей должны меняться [37, с.193], если же предприниматель не хочет меняться вместе со своей компанией, то он сдерживает её развитие.

3. Выводы

Полученная в ходе обзора литературы информация позволяет провести сравнительный анализ в разрезе функций, выполняемых предпринимателем, присущих и необходимых ему качеств, а также институциональных характеристик предпринимательства. Результаты в таблице 3.

Мы можем увидеть, что большинство из рассмотренных экономистов выделяют несение риска в качестве первостепенной функции предпринимателя. Также интересным является следующее наблюдение: до второй половины XIX авторы считали текущее управление бизнесом необходимым условием предпринимательства, после же этого времени авторы не упоминали данный вид деятельности, а некоторые даже высказывались на счёт данной

Табл. 3: Сравнительный анализ функций, качеств и институциональных характеристик

	Ибн Халдун	Р. Кангильон	Ф. Кенэ	Ж. Тюрго	А. Смит	Ж.Б. Сэй	Дж.С. Милль	К. Маркс	А. Маршалл	Т. Веблен	М. Вебер	Й. Шумпетер	Ф. Найт	Дж. Кейнс	Р. Коуз	Л. Мизес	Ф. Хайек	И. Кирцнер	Т. Шульц	П. Друкер
Предпринимательские функции																				
Несение риска		+		+	+	+		+	+	+			+	+	+	+	+	+		+
Прогноз спроса	+								+				+	+	+	+	+	+		
Расчёт будущих прибылей и калькуляция						+			+	+	+			+		+				+
Текущее (операционное) управление бизнесом		+	+	+	+	+	+		-			-	-							-
Ориентация на удовлетворение потребителей и рынок, соотнесение производства спросу					+	+	+				+					+				+
Активная рекламная и маркетинговая деятельность, поиск клиентов						+			+	+			+					+		+
Построение управленческой иерархии									+				+			+		+		+
Стратегический менеджмент									+	+						+				+
Сравнение различных проектов/отраслей для максимизации прибыли от приложения сил и капитала						+			+							+	+			
Предпринимательская функция отделена от капиталистической		+		+	+	+	+	+	+			+	+		+	+	+	+	+	+
Качества предпринимателя																				
Высокий интеллект		+			+	+	+									+				+
Бережливость и экономия, отсутствие расточительности					+	+					+	+		+						
Настойчивость и энергичность						+	+	+	+							+				
Хорошее образование						+			+										+	+
Основательное знание своего ремесла/отраслевой опыт						+		+	+											
Воображение, творческое мышление									+			+								+
Хорошая репутация								+	+											
Институциональные характеристики предпринимательства																				
Человеческий и нематериальный капиталы не менее важны чем денежный					+	+			+	+		+			+		+	+	+	+
Предприниматели - движущая сила экономики	+											+	+			+		+		
Необходимость права частной собственности	+			+		+				+										
Обязательная необходимость наличия денежного капитала			+	+	-	+		+										-		
Прибыль предпринимателя зависит от конъюнктуры рынка								+		+	+									
Предпринимательство кончается там, где начинается рутинное управление бизнесом												+						+		+
Необходимость неизменной стоимости денег										+				+						
Несение риска - функция капиталиста							+					+								
Высокая ориентированность на инновации - неоправданный риск					+			+												

функции как мешающей и противоречащей предпринимательству. Более того – именно после этого времени взамен операционного управления учёные начинают выделять функцию построения управленческой иерархии. Наряду с этим, более поздние экономисты начинают говорить о прогнозировании спроса, активном маркетинге и финансовом менеджменте как о необходимых навыках предпринимателя.

Также вышеприведённый анализ позволяет заметить, что к настоящему времени сложились четыре школы, различно определяющих сущность предпринимательства – их обзор приведён в таблице 4.

Табл. 4: Обзор основных предпринимательских школ⁵

Школа	Годы	Определение сущности предпринимательства	Авторы
Классическая школа	... – XIX в.	Предпринимательство заключается в покупке факторов производства и последующем производстве и продаже продукции	Р. Кантильон, Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, А. Смит, К. Маркс
Управленческая школа	XVIII в. – наст. время	Сущность предпринимательства заключается не в самой производственной деятельности, а в организации бизнеса, грамотном управлении и правильной маркетинговой деятельности	Ж.Б. Сэй, Дж.С. Милль, А. Маршалл, Т. Веблен, Ф. Найт, Р. Коуз
Новаторская школа	1911г. – наст. время	Предпринимательство заключается в инновациях и комбинировании факторов производства	Й. Шумпетер, Т. Шульц, П. Друкер
Школа компетенций	1949г. – наст. время	Предпринимательство – не деятельность, а способность к критическому осмыслению существующих возможностей. Эта способность в разной мере проявляется в каждом, что делает каждого предпринимателем в большей или меньшей степени	Л. Мизес, Ф.Хайек, И. Кирцнер

Анализ необходимых предпринимателю качеств даёт вполне ожидаемый список – это высокий интеллект, бережливость, настойчивость и т.д. Выделение определённых качеств, коррелирующих с каким-либо временным периодом, отсутствует – похоже на то, что выделение тех или иных качеств больше зависит от глубины разработки данной темы автором. Ещё одной заслуживающей внимания и не выделенной в таблице деталью становится формирование мнения у более поздних экономистов о том, что любой человек может стать предпринимателем и предпринимательская способность проявляется в каждом с той или иной силой – ранние авторы не выделяли этот момент.

Что же касается институциональных характеристик предпринимательства, то мы видим, что ранние авторы по понятным причинам говорили об обязательной необходимости соблюдения права частной собственности, а также об обязательности наличия денежного капитала для начинания бизнеса. С XX века экономисты начинают признавать лидирующую роль предпринимателей в развитии экономики, а также, начиная с Адама Смита, учёные

⁵ Составлено автором

усиливают важность нематериального и интеллектуального капиталов в предпринимательстве.

На основании данного анализа мы можем привести новую трактовку предпринимательства:

Предпринимательство – это рисковая деятельность по продаже товаров и услуг по более высоким, чем любые необходимые суммарные издержки этой деятельности, ценам. Независимо от вовлечённости предпринимателя в производственную деятельность и наличия начального капитала, его функции состоят из прогнозирования спроса и адаптации производства под этот спрос, финансового менеджмента, построения управленческой иерархии, активной рекламной и маркетинговой деятельности, а также комбинирования факторов производства для уменьшения конкурентного давления.

Заключение

В данной работе было рассмотрено появление и развитие теории предпринимательства, были сравнены подходы различных авторов, внёсших свой вклад в данную теорию, а также приведено уточнённое определение предпринимательства.

Было показано, что зачатки теории предпринимательства прослеживаются в работах ранних авторов ещё до Кантильона, а первым, кто основательно сформировал предпринимательскую теорию, близкую к современному виду, был Жан Батист Сэй. По мере развития предпринимательской теории учёные выделяли новые функции, качества и институциональные характеристики предпринимателей, однако некоторые из них не менялись со временем – например, функция несения предпринимателем риска. Таким образом, цель данного исследования была достигнута.

Литература

1. Маковецкий, М.Ю. Малое и среднее предпринимательство как ключевой элемент экономического развития российской федерации // Вестник Московского университета имени С.Ю.Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2020. №4 (35). С.: 66-74. DOI: 10.21777/2587-554X-2020-4-66-74.
2. Ильясова, К.Х.; Хадуева, Я.А.; Ибрагимова П.А. Предпринимательство как один из факторов развития национальной экономики // Вестник Академии знаний. 2020. № 40 (5). С.: 151-153. DOI: 10.24412/2304-6139-2020-10609.

3. Крыловская, Е.М. Российское предпринимательство как главная движущая сила воспроизводства национального богатства // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 2. С.: 56-62.
4. Долгова, Т.В. Место и роль предпринимательства в региональной экономике // Вестник Чувашского университета. 2008. № 3. С.: 355-359.
5. Самаева, Е.В., Задбинов, С.А. Предпринимательство и его роль в экономическом развитии: ретроспективные и современные подходы // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2009. №3. С.: 26-35.
6. Куянцев, И.А.; Галачиева, С.В.; Куянцева, И.И. Роль предпринимательства в экономическом и социальном развитии общества // Пространство экономики. 2012. № 2-2. С.: 39-42.
7. Полутова, М.А. Генезис представлений зарубежных исследователей о сущности и характерных признаках феномена «Предпринимательство» // Вестник ЗабГУ. 2013. № 1. С.: 63-75.
8. Еремян, В.С. Роль института предпринимательства в современных рыночных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 4 (131). С.: 196-201.
9. Рассолов, П.Г. Эволюция содержания и роли предпринимательства в развитии экономических отношений // Пространство экономики. 2011. Том 9. № 2-3. С.: 26-29.
10. Фейнберг, А. Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике // РБК. 2019. 05 февраля. [Электронный документ] URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7>. (дата обращения: 08.02.2023).
11. Вебер, М. История хозяйства. Город / Пер. с нем.; Под ред. И. Гревса; Коммент. Н. Саркитова, Г. Кучкова. М.: «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле». 2001. 576 с.
12. Hoselitz, V.F. The Early History of Entrepreneurial Theory // Explorations in Entrepreneurial History. 1951. № 3. С.: 193-220.
13. Khaldûn, I. The Muqaddimah / Translated and introduced by Franz Rosenthal, abridged and edited by n. J. Dawood. Princeton : Princeton University Press. 2005. 681 p.
14. Cantillon, R. Essai sur la nature du commerce en general. Français modernisé par Stéphane Couvreur. Paris : Institut Coppet. 2011. 94 p.
15. Quesnay, F. Oeuvres economiques et philosophiques / accompagnees des eloges et d'autres travaux biographiques sur Quesnay par differents auteurs ; publiees avec une introduction et des notes par Auguste Oncken. Francfort : Jules Peelman. 1888. 820 p.
16. Turgot, A.R.J. Reflections On The Formation And The Distribution Of Riches. New York: The Macmillan Co. 1898. 131 p.

17. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / [пер. с англ. П. Клюкина]. Москва: Эксмо. 2022. 1056 с.
18. Say, J.B. A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth. Translated from the Fourth Edition of the French, By C. R. Prinsep, M. A. with Notes by the Translator. New American Edition. Kitchener: Batoche Books. 2001. 269 p.
19. Say, J.B. Traité d'économie politique. Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses. Paris: Institut Coppet. 2011. 393 p.
20. Say, J.B. Cours complet d'économie politique pratique. Paris: Guillaume, Libraire. 1840. 692 p.
21. Mill, J.S. Principles Of Political Economy. Abridged, with Critical, Bibliographical, and Explanatory Notes, and a Sketch of the History of Political Economy By J. Laurence Laughlin, Ph. D. New York: D. Appleton And Company. 1885. 810 с.
22. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Книга 3: процесс капиталистического производства, взятый в целом / Перевод И.И.Степанова-Скворцова, проверенный и исправленный. Москва: Государственное издательство политической литературы, 1951. 927 с.
23. Marshall, A. Principles of Economics. 8th ed. London: Macmillan and Co. 1920. 627 с.
24. Торстейн, В. Теория делового предприятия. Москва: Дело. 2007. 287 с.
25. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма. Москва: Прогресс. 1990. 808 с.
26. Schumpeter, J.A. The Theory of Economic Development. Cambridge: Harvard University Press. 1949. 266 с.
27. Knight, F.H. Risk, uncertainty and profit. Boston and New York: Houghtonn Mifflin Company. 1921. 388 с.
28. Knight, F.H. The economic organization. New York: A.M.Kelley. 1951. 187 с.
29. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Socioline. 2020. 154 с.
30. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с английского профессора Н.Н. Любимова. М.: Гелиос АРВ. 2020. 352 с.
31. Coase, R.H. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Том 4, № 16. С.: 386-405. DOI: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.
32. Mises, L.V. Human Action. A Treatise on Economics. San Francisco: Henry Regnery Company. 1966. 927 с.
33. Хайек, Ф.А. Конституция свободы. Москва: Библиотека свободы. 2011. 361 с.
34. Хайек, Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Москва: Вc.math.msu.su. 1948. 187 с.
35. Кирцнер, И. Конкуренция и предпринимательство /Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. М. ЮНИТИ-ДАНА. 2001. 239 с.

36. Schultz, T.W. Human Capital in Restoring Equilibrium // Conference on Human Capital and Economic Growth. Institute for the Study of Free Enterprise Systems, SUNY, Buffalo, NY: The University of Chicago. 1989. С.: 22.
37. Друкер, П.Ф. Энциклопедия менеджмента.: Пер. с англ. М.: Издательский дом "Вильямс". 2004. 432 с.

COMPARATIVE ANALYSIS OF ENTREPRENEURSHIP THEORIES USING THE HISTORICAL APPROACH

Artem Buymov

Postgraduate of Novosibirsk State University of Economics and Management
Novosibirsk, Russia

Abstract. The small and medium-sized businesses' growth is considered the most effective tool for economic development, but it was not always so: early economists did not single out entrepreneurs as the economy drivers, the theory of entrepreneurship itself appeared in the 17th century, although some of its elements are found earlier. The entrepreneurial theory received a thorough development in the XVIII century, further deepening and absorbing new elements. At the present time, the theory of entrepreneurship is in an unsatisfactory state: the leading scientists' positions are sometimes opposite; the authors interpret the essence, functions and nature of entrepreneurial activity in different ways. This study attempts to fill this gap and structure various entrepreneurial theories together. The object of the research is entrepreneurial activity, the purpose of the article is to deepen the understanding of the entrepreneurship essence, the tasks are: comparative analysis of various entrepreneurial theories, the main entrepreneurial schools' identification and review, as well as the term "entrepreneurship" clarification. The scientific novelty of this article consists in a clear definition of the entrepreneurs' functions, qualities and institutional characteristics, the entrepreneurial schools' allocation, as well as in refuting the opinion that the early authors mixed entrepreneurial and capitalist functions. The article examines the entrepreneurial theory evolution, describes the various authors' contribution, shows the change in the composition of entrepreneurial qualities and functions over time, determines the time of approaching the entrepreneurial theory to the modern form.

Keywords: entrepreneurship, theory of entrepreneurship, entrepreneurial schools, entrepreneurs' qualities, entrepreneur' functions, entrepreneurship institutional characteristics, history of entrepreneurship.

JEL codes: L26.

References

1. Makovetsky, M.Yu. (2020) Small and medium business as a key element of the economic development of the Russian Federation // Bulletin of the Moscow University named after S.Yu. Witte. Series 1: Economics and Management. No. 4 (35). P.: 66-74. DOI: 10.21777/2587-554X-2020-4-66-74.
2. Пыасова, К.Кх.; Khadueva, Ya.A.; Ibragimova P.A. (2020) Entrepreneurship as one of the factors in the development of the national economy // Bulletin of the Academy of Knowledge. No. 40 (5). P.: 151-153. DOI: 10.24412/2304-6139-2020-10609.
3. Krylovskaya, E.M. (2014) Russian entrepreneurship as the main driving force for the reproduction of national wealth // Socio-economic phenomena and processes. No. 2. P.: 56-62.
4. Dolgova, T.V. (2008) Place and role of entrepreneurship in the regional economy // Bulletin of the Chuvash University. No. 3. P.: 355-359.
5. Samaeva, E.V., Zadbinov, S.A. (2009) Entrepreneurship and its role in economic development: retrospective and modern approaches // Vestnik RGGU. Series "Economics. Control. Right". №3. P.: 26-35.
6. Kuyantsev, I.A.; Galachieva, S.V.; Kuyantseva, I.I. (2012) The role of entrepreneurship in the economic and social development of society // Space of Economics. No. 2-2. P.: 39-42.
7. Polutova M.A. (2013) The genesis of the ideas of foreign researchers about the essence and characteristic features of the phenomenon of "Entrepreneurship" // Bulletin of the ZabGU. No. 1. P.: 63-75.
8. Yeremyan, V.S. (2013) The role of the institution of entrepreneurship in modern market conditions // Bulletin of the Adyghe State University. Series 5: Economy. No. 4 (131). P.: 196-201.
9. Rassolov, P.G. (2011) Evolution of the content and role of entrepreneurship in the development of economic relations // Space of Economics. Vol. 9. No. 2-3. P.: 26-29.
10. Feinberg, A. (2019) Rosstat for the first time disclosed the share of small and medium-sized businesses in the economy // RBC. February 05. URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7>.
11. Weber, M. (2001) History of the economy. City / Translated from German by I. Grevs. M.: "KANON-press-C", "Kuchkovo field". 576 p.
12. Hoselitz, B.F. (1951) The Early History of Entrepreneurial Theory // Explorations in Entrepreneurial History. No. 3. P.: 193-220.
13. Khaldûn, I. (2005) The Muqaddimah / Translated by Franz Rosenthal. Princeton: Princeton University Press. 681 p.
14. Cantillon, R. (2011) Essai sur la nature du commerce en general. Français modernise par Stephane Couvreur. Paris: Institut Coppet. 94 p.

15. Quesnay, F. (1888) *Oeuvres économiques et philosophiques / accompagnées des éloges et d'autres travaux biographiques sur Quesnay par différents auteurs; publiées avec une introduction et des notes par Auguste Oncken*. Francfort: Jules Peelman. 820 p.
16. Turgot, A.R.J. (1898) *Reflections On The Formation And The Distribution Of Riches*. New York: The Macmillan Co. 131 p.
17. Smith, A. (2022) *Research on the nature and causes of the wealth of peoples / Translated from English by P. Klyukina*. Moscow: Eksmo. 1056 p.
18. Say, J.B. (2001) *A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth. Translated from the Fourth Edition of the French, By C. R. Prinsep, M. A. with Notes by the Translator. New American Edition*. Kitchener: Batoche Books. 269 p.
19. Say, J.B. (2011) *Traite d'économie politique. Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Paris: Institut Coppet. 393 p.
20. Say, J.B. (1840) *Cours complet d'économie politique pratique*. Paris: Guillaume, Libraire. 692 p.
21. Mill, J.S. (1885) *Principles of Political Economy. Abridged, with Critical, Bibliographical, and Explanatory Notes, and a Sketch of the History of Political Economy By J. Laurence Laughlin, Ph. D.* New York: D. Appleton And Company. 810 p.
22. Marx, K. (1951) *Capital. Criticism of political economy. Book 3: the process of capitalist production, taken as a whole / Translated by I.I. Stepanov-Skvortsov*. Moscow: State publishing house of political literature, 927 p.
23. Marshall, A. (1920) *Principles of Economics. 8th ed.* London: Macmillan and Co. 627 p.
24. Thorstein, V. (2007) *Theory of a business enterprise*. Moscow: Business. 287 p.
25. Weber, M. (1990) *Protestant ethics and the spirit of capitalism*. Moscow: Progress. 808 p.
26. Schumpeter, J.A. (1949) *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. 266 p.
27. Knight, F.H. (1921) *Risk, uncertainty and profit*. Boston and New York: Houghton Mifflin Company. 388 p.
28. Knight, F.H. (1951) *The economic organization*. New York: A. M. Kelley. 187 p.
29. Keynes, J.M. (2020) *General theory of employment, interest and money*. Moscow: Socioline. 154 p.
30. Keynes, J.M. (2020) *General theory of employment, interest and money / Translated from English by professor N.N. Lyubimov*. Moscow: Helios APB. 352 p.
31. Coase, R.H. (1937) *The Nature of the Firm // Economica. Vol. 4, No. 16. P.: 386-405. DOI: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x*.
32. Mises, L.V. (1966) *Human Action. A Treatise on Economics*. San Francisco: Henry Regnery Company. 927 p.

33. Hayek, F.A. (2011) Constitution of freedom. Moscow: Library of Freedom. 361 p.
34. Hayek, F.A. (1948) Individualism and economic order. Moscow: bc.math.msu.su. 187 p.
35. Kirtsner, I. (2001) Competition and entrepreneurship / Translated from English by prof. A.N. Romanova. M. UNITY-DANA. 239 p.
- 36 Schultz, T.W. (1989) Human Capital in Restoring Equilibrium // Conference on Human Capital and Economic Growth. Institute for the Study of Free Enterprise Systems, SUNY, Buffalo, NY: The University of Chicago. P.: 22.
37. Drucker, P.F. (2004) Encyclopedia of Management / Translated from English. Moscow: Williams Publishing House. 432 p.

Contact

Artem Buymov

Novosibirsk State University of Economics and Management

53, Yadrintsevskaya str., 630099, Novosibirsk, Russia

abuymov@gmail.com