

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИИМЧИВОСТИ

В статье рассмотрены теоретические проблемы выявления сущности предпринимательства и предпринимчивости. Рассмотрены сущностные характеристики этих категорий и эффект их взаимодействия. Предложено понятие национального потенциала предпринимчивости и показана его роль в социально-экономическом развитии общества.

Научное изучение сущности предпринимательской деятельности началось достаточно давно, но до сих пор нельзя сказать, что создана более или менее цельная теория предпринимательства, несмотря на то, что многие исследователи, целые научные школы уделяли этому вопросу немалое внимание. Существует довольно большой разброс в подходах как к самому явлению, так и к его основным характеристикам. В процессе изучения данного общественного феномена можно выделить ряд этапов, в рамках которых в свою очередь существуют разные подходы. Связано это как с постоянным развитием общественных отношений, так и с изменением роли и места предпринимательства как фактора развития, а также объективным саморазвитием экономической теории.

Анализ существующих подходов к определению сущности предпринимательской деятельности дает возможность судить о сложности рассматриваемого явления. Для начала сгруппируем существующие теории по нескольким направлениям.

1. Предприниматель как функция – трактовка А. Смита и практически всех представителей классической политической экономии, связывающая предпринимательство с объяснением источников экономического роста и природы прибыли.

2. Предприниматель как организатор производства – трактовка Ж.-Б. Сэя и его последователей в лице прежде всего неоклассиков. Опираясь на некоторые идеи Ж.-Б. Сэя, А. Маршалл рассматривает предпринимателя как «четвертый фактор производства» (наряду с капиталом, трудом и землей).

3. Предприниматель как дисфункциональное явление социально-экономической системы. Ж. Сисмонди, К. Маркс, Т. Веблен. Все они осуждали предпринимательскую капиталистическую экономику, но выводы делали разные. К. Маркс и Т. Веблен считали, что от капитализма необходимо переходить к более совершенному обще-

ству. Сисмонди выступал против прогресса, считая мелкое товарное производство идеальной экономической системой.

4. Предприниматель как носитель бремени риска и неопределенности – Р. Кантильон, Й. Тюнен, Ф. Найт.

5. Направление, разработанное Л. Мизесом, Ф. Хайеком, И. Кирцнером: основная роль предпринимательства в том, чтобы добиться такого регулирования системы, осуществить такую ее подстройку, которая обеспечивала бы движение рынков к состоянию равновесия, то есть предприниматель представляет собой «уравновешивающую» силу.

6. Дж. Гэлбрейт и его сторонники. Они считают, что предпринимательство не исчезает, а принципиально изменяется, поскольку владелец капитала перестает выступать в этой роли. Его место занимает управленческая технотруктура, организующая процесс производства. К ней относится высший менеджмент и ведущие специалисты корпорации, то есть речь идет уже не об индивидуальном, а о коллективном предпринимателе.

7. Предприниматель как организатор, осуществляющий инновации в экономике (Й. Шумпетер, П. Друкер и др).

Несмотря на большое количество подходов к определению сущности предпринимательства, самыми распространенными в настоящее время являются взгляды на это явление сторонников Й. Шумпетера. Наиболее типично представление, что «предпринимательство – экономически свободная новаторская деятельность, связанная с риском, ответственностью и конкурентной борьбой, имеющая целью достижение новых результатов, удовлетворение личных и общественных потребностей» [1].

Предприниматель, по мнению Шумпетера, должен постоянно творить: создавать принципиально новую продукцию, искать новые источники энергии и материалов, сырья, осваивать новые рынки, вносить принципиальные

изменения в организацию производства. Безусловно, предприниматель, занимающийся успешно инновационной деятельностью, будет иметь преимущество перед своими конкурентами, но, во-первых, не все могут быть творцами. Например, о каком творчестве может идти речь, когда речь заходит о мелком торговце. Он всю жизнь может спокойно вести свое дело, совершенствуя и изменяя его по мелочам.

Во-вторых, даже творческие по природе натуры не могут творить постоянно, что называется «без перерыва на обед». Значит, в перерывах между творчеством он не занимается предпринимательской деятельностью. А чем он тогда занимается? Кроме того, среди преуспевающих предпринимателей далеко не все способны к творческой новаторской деятельности.

Происходит отождествление функции предпринимательской деятельности с экономическим поведением предпринимателя, его человеческими качествами. Он может обладать множеством достоинств, а может ими и не обладать, что не меняет его общественного статуса, хотя и существенно влияет на эффективность деятельности, поскольку личные характеристики предпринимателя, безусловно, сказываются на конечном результате.

С точки зрения выяснения сущности предпринимательской деятельности представляется более плодотворным подход, который существует противоречие, заставляющее многих исследователей, начиная с Й. Шумпетера, давать двойное определение предпринимательства, решает путем отнесения функциональных характеристик предпринимательства и личностных характеристик субъекта предпринимательской деятельности к разным, хотя и взаимосвязанным категориям – предпринимательству и предпринимчивости.

Такой подход подразумевает, что предпринимательство связано с реализацией отношений собственности, то есть присвоением прибавочного продукта и управлением (которое собственник может частично делегировать), в то время как предпринимчивость является формой экономического поведения членов общества, а именно продуктивной, инновационной его разновидностью, в результате которого возникает избыточный прибавочный продукт. Следовательно, субъектом предпринимательства является собственник предприятия, а субъектом предпринимчивости – любой участник экономического процесса.

Представление о предпринимчивости как о поиске новых концепций развития, отрицающих рутинные подходы, встречается в литературе, но все равно, как правило, присутствуют элементы отождествления ее с предпринимательством. Необходимо устранить вольную или невольную путаницу в связи с большим самостоятельным значением обоих понятий, но совсем не для того, чтобы увести их друг от друга и оставить в разных углах. Разделение категорий позволит максимально реализовать их специфические возможности и оптимизировать взаимодействие.

Для начала определимся с предпринимчивостью. Экономическое поведение, то есть поведение субъектов экономического процесса, можно разделить на активное и пассивное. Как первое, так и второе может быть общественно полезным и общественно опасным. Если говорить о пассивном поведении, то угрозу для общества представляют такие его разновидности, как апатия, равнодушие, безответственность. Но такая форма, как исполнительская дисциплина, является основой успешного ведения дел.

В свою очередь активное поведение тоже имеет общественно неприемлемые формы. К таковым относятся авантюра, деяния с социально неоправданным уровнем риска и пр. Зато все общественно полезные формы активного поведения дают значительный полезный результат, способствуют быстрому экономическому росту. Речь в данном случае идет именно о предпринимчивости.

Предпринимчивость можно определить как тип экономического поведения, связанный с поиском нетрадиционных, новаторских направлений развития производительных сил, экономических отношений, выбором альтернативных решений, с риском и обеспечивающий выход на качественно новый уровень развития общества. Именно с этой категорией непосредственно связан риск, творчество и новаторство. Они являются конституирующими признаками предпринимчивости, а не предпринимательства.

Что же касается сущности предпринимательства, то достаточно точно его дает сегодня Гражданский кодекс РФ, который определяет, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве

в установленном порядке» [2]. Определение, может быть, неполное с точки зрения выявления всех экономических характеристик предпринимательской деятельности, но здесь содержится главное – она ведется ради прибыли.

При различном подходе к предпринимательству не одинаков и подход к субъекту предпринимательской деятельности. Выделим основные характеристики предпринимателя. Прежде всего это собственник функционирующего капитала. Неважно, откуда этот капитал появился. Сам капиталист его накопил, получил в наследство, выиграл в казино или одолжил. Второй существенный момент – предприниматель сам должен вести свое дело, что отделяет его от ссудного капиталиста. Для решения технических вопросов управления он может нанимать менеджера, но это не меняет сути дела. И главное, что характеризует предпринимателя, – это присвоение результатов производства. Собрав все перечисленные характеристики, дадим такое определение: предприниматель – это собственник, сам ведущий свое дело и отвечающий за него, управляющий процессом производства на уровне целеполагания и присваивающий результаты производства, прежде всего прибыль.

Если следовать данному выше определению, предпринимательство можно вполне безболезненно (без изменения сущности) развести и с волюнтаризмом, и с творчеством, и с риском, определив его как деятельность, направленную на реализацию собственности на капитал в форме извлечения прибыли. Все остальное (творчество и риск) связано с интенсивной формой экономического поведения, называемой предприимчивостью.

При таком подходе исчезает необходимость обязывать каждого предпринимателя находиться в постоянном творческом поиске и непрерывно рисковать. Грамотный предприниматель, опираясь на знание «правил игры» в хозяйственном механизме, добивается необходимых ему результатов. В его действиях сочетаются как элементы рутинной, обыденной деятельности, так и пионерные, качественно новые начинания. Причем последние далеко не у всех преобладают. Более того, на протяжении длительного времени у большинства из них могут качественные сдвиги не происходить. Поэтому само выражение «предприимчивый предприниматель» не означает «масло масляное», а есть лишь характеристика одного из состояний бизнесме-

на. Бесконечная революция невозможна. Впрочем, если это соотносить с какими-то конкретными личностями, то одни из них могут быть постоянными творцами, другие – добросовестными копировальщиками.

Человек, наделенный предприимчивостью, не обязательно должен быть собственником. Это может быть любой участник производственного процесса, начиная от менеджера и заканчивая рядовым работником. Но он по определению должен быть творцом новых идей в науке, технике либо гениальным реализатором принципиально новых идей. Он может за всю жизнь сам не выдвинуть ни одной идеи, не сделать ни одного открытия, но обладать талантом поиска новых идей и их реализации. Человечество должно быть одинаково благодарно как творцам новых идей, так и их реализаторам, потому что отнюдь не всегда две этих характеристики сочетаются в одном человеке.

Подтверждение этой мысли мы находим у П. Друкера: «Усовершенствованный паровой двигатель, изобретенный и запатентованный англичанином Джеймсом Уаттом (1736-1819)... принято считать символом начала Промышленной революции. Сам же Уатт до самой смерти считал, что его паровая машина годится только для одного использования – для откачки воды из угольных шахт. Именно с этой целью г-н Уатт и создал свою машину. И продавал он ее только на угольные шахты. Партнером Уатта был Мэтью Болтон (1728-1809). Он-то и является подлинным отцом Промышленной революции. Г-н Болтон понял, что усовершенствованный паровой двигатель можно использовать в ведущей индустрии Великобритании, текстильной, особенно в операциях прядения и ткачества хлопкового волокна. Спустя 10-15 лет г-н Болтон продал первый паровой двигатель для хлопкопрядильной фабрики, и цена на хлопчатобумажную ткань упала на 70%. В результате был создан первый рынок товаров массового производства и первая фабрика, а вместе с ними и современный капитализм, и современная экономика» [3].

Для начала важно было развести предпринимательство и предприимчивость, чтобы увидеть их специфику. Теперь настала пора проследить их взаимосвязь, ее характер и влияние на экономическое развитие. Для этого необходимо переходить к субъектному анализу. Кто такой предприниматель? Собственник определенной суммы материальных благ, пускающий

их в оборот с целью извлечения прибыли. Право управления экономическим процессом он может кому-то делегировать, от чего суть дела не меняется.

Субъект предприимчивости достаточной для своей деятельности собственностью не обладает, а часто и вообще никакой. Можно предположить, что он творец новых идей в науке, технике, в других областях интеллектуального творчества, но и это для него необязательно, хотя и не мешает. Он выдающийся, а иногда и гениальный реализатор принципиально новых, часто революционных идей, обеспечивающих выход на новый качественный уровень общественного развития. А для этого необходим выход на капитальные средства, если не достаточно собственных, или контакт с их обладателем. Без серьезных средств не будет и серьезных дел.

Субъекты предпринимательства и предприимчивости при этом могут быть как различными, так и объединенными в одном лице, как в рентных отношениях собственник земли и ее пользователь. Но оказывается, что эффективность производства в первом и во втором случае неодинакова. Причем однозначной общей закономерности не прослеживается. Существуют ситуации, когда эффективней разделение функций, а в ряде случаев – объединение. Все зависит от конкретной исторической обстановки, способа производства, специфики страны и т. д.

Предпринимательство и предприимчивость, не будучи понятиями тождественными, имеют определенную взаимозависимость и оказывают друг на друга взаимное влияние. В зависимости от характера взаимодействия возникает комбинация с определенным результатом, эффектом. Мировая практика в настоящее время показывает, что чем теснее взаимосвязь предприимчивости и предпринимательства, тем выше конечные результаты функционирования экономической системы. На сегодняшний день наблюдается поистине взрывной эффект от объединения субъектов собственности и предприимчивости в одном лице. Появляется какая-то дополнительная производительная энергия. Наиболее ярко это проявляется в малом предпринимательстве.

Возникает вопрос, почему еще вчера разделение функций на капитал-собственность и капитал-функцию было прогрессивным и давало высокий экономический эффект, а сегодня все вдруг перевернулось строго в обратную сто-

рону. Встречается точка зрения, что само изменение собственнического статуса того или иного субъекта приводит к изменению эффективности его деятельности.

Американский экономист Джон Стьютвилл пишет: «Затраты энергии антрепренера за час работы, а потому и производительности труда, не может сравниться со службой в любом учреждении. Об этом свидетельствуют и частые случаи продажи корпорациями неприбыльных дочерних предприятий своим же управляющим, которые превращают их в доходный бизнес. Налоговые законы, конечно, способствуют выкупу таких предприятий, но главное в той энергии, которую прикладывают к делу новые предприниматели»[4].

Выкуп акций компании ее менеджментом (Management Buy-Out – МВО) широко используется на Западе для повышения эффективности производства. Персонал компании (чаще всего менеджеры) выкупает акции и становится ее собственником, что практически автоматически ведет к росту производительности труда на 10-15%. Явление это практически доказано и широко используется на Западе для повышения эффективности производства. По имеющимся данным, в США 20% предприятий выкуплено своими коллективами [5].

МВО – понятие, пока мало известное в России. Однако, как показывает опыт, такие сделки уже совершаются и на российском рынке. Примером успешного МВО может служить выкуп в начале 2003 г. крупного пакета акций топ-менеджерами одной из компаний сектора производства продуктов питания. Таким образом, МВО – тема достаточно актуальная, она может стать новой тенденцией российской экономики. Но приходится сталкиваться с упрощенной трактовкой этих процессов. Мол, собственник всегда будет работать лучше наемного рабочего – это в природе человека. Очень часто этот довод приводят сторонники полной и окончательной приватизации государственной собственности в нашей стране. Это не совсем точное утверждение. Безусловно, стимулы, отношение к труду у собственника выше, но работать он может как лучше, так и хуже наемного работника, хотя бы в силу разной квалификации и производственного опыта.

Маловероятно, что в настоящее время профессионализм управляющих снизился или работать они стали недобросовестно. Скорее наоборот, менеджмент как наука постоянно раз-

вивается, подготовке менеджеров уделяется значительное внимание, да и с добросовестностью все в порядке. Дело в другом. Существуют объективные границы возможностей наемного труда, через которые никакими ухищрениями не перейти.

Потолок этих возможностей достаточно высок, если судить по нынешнему уровню развития многих западных стран, но в ряде точек общественного производства, а точнее, зон и областей, к нему вплотную придвинулись. Имеет принципиальное значение, что к пределу возможностей приблизились далеко не везде, а, как правило, в областях, находящихся на передовых рубежах современной научно-технической революции, с самым высоким уровнем развития производительных сил, то есть где по определению предприимчивость в первую очередь находит благоприятную почву. В других областях взрывного эффекта соединения в одном лице собственника и управляющего пока не наблюдается, точнее, наблюдается очень редко и не с такой интенсивностью.

Роль и место человеческого фактора в производстве в связи с научно-технической революцией резко меняется. Новые производительные силы требуют уже не просто дисциплины и высокого профессионального мастерства, а творчества, сначала эпизодического, а со временем постоянного. На что наемный работник любого уровня и качества не то чтобы не способен, но не имеет соответствующей мотивации, поскольку труд творческий слабо поддается формализации в оценке. Следовательно, возникает почти неразрешимая проблема соответствия уровня отдачи уровню вознаграждения.

В устоявшихся, традиционных отраслях, где степень интенсивности предприимчивости сравнительно невысока, указанные минусы не играют решающей негативной роли, хотя и абсолютно нейтральными их не назовешь. Но минусы отсутствия хозяина в производственном процессе в условиях стабильной конъюнктуры могут быть компенсированы высоким профессиональным мастерством менеджера.

Ситуация серьезно меняется в областях, связанных с научно-техническим прогрессом, с резким возрастанием скорости протекания экономических процессов. Даже незначительная потеря времени, затраченного на согласование между наемным руководителем и хозяином, может обернуться серьезными потерями. Появляются технологические процессы, требующие

практически постоянного интенсивного типа экономического поведения с резко возрастающим уровнем риска и ответственности. И если субъект предприимчивости, как уже говорилось выше, для эффективного функционирования нуждается, как правило, в контакте с субъектом предпринимательства, то объединение этих экономических субъектов в одном лице дает в случае успеха взрывной эффект, хотя и уровень банкротств в среде таких людей значительно выше, чем в среднем по обществу. Фигура предприимчивого предпринимателя или, как его называют на Западе, «капиталиста-новатора» становится ключевой в развитии общества.

В связи со сказанным возникает идея о введении категории «национальный потенциал предприимчивости» (НПП). До сих пор речь шла об индивидуальной предприимчивости, но не вызывает сомнений, что для общества небезразлично, какое количество граждан наделено этим качеством. Можно предположить, что чем больше таких людей, тем динамичнее и успешнее развивается та или иная страна.

Ему можно дать такое определение: НПП – совокупность людей в стране, наделенных предприимчивостью от природы или способных к ней при благоприятных общественных условиях. Это понятие имеет право на существование, как, скажем, понятие «интеллектуальный потенциал нации». Он неодинаков у разных народов в зависимости от многих факторов: уровня образования, национальных особенностей, миграционных процессов, исторической специфики. Этот потенциал может меняться во времени и пространстве. К нему применимо понятие «убывание», «возрастание», «утечка». Учитывая его роль в общественном прогрессе, НПП можно определить как экономическую энергетику страны.

Введение такого понятия оправдано тем, что характер экономического поведения людей той или иной общности нужно не только анализировать, но и проводить политику по его изменению в благоприятную сторону. При принятии серьезных стратегических решений нужно рассматривать и возможное влияние на состояние предприимчивости. В одних случаях то или иное мероприятие слабо воздействует на слой людей с преимущественно интенсивным типом поведения. В других эффект оказывается неожиданно высок и отражается на национальном потенциале предприимчивости. Анализируя последствия предпринятой в свое вре-

мя в Великобритании попытки проводить в широких масштабах политику социального равенства, М. Фридман делает вывод, что для ряда людей навязываемые обществом законы поведения были стесняющими их стремление к самовыражению, и они вынуждены были либо обходить законы, либо покинуть страну. В результате «...эта политика эгалитаризма привела к тому, что Англию покинули многие из ее самых способных, энергичных и высококвалифицированных граждан, и выгадали на этом Соединенные Штаты и другие страны, которые сумели предоставить этим «беженцам» более широкие возможности использования их способностей и талантов во имя их собственных интересов» [6].

В приведенной цитате подмечена одна существенная характеристика национального потенциала предприимчивости – стремление к сохранению общего объема, массы. Наиболее энергичные граждане не сокращают интенсивность своей деятельности. Они либо начинают обходить законы, либо перемещаются в более благоприятную среду за пределы системы, в которой их энергия подавляется. Следовательно, потенциал предприимчивости может либо быть уничтоженным, либо «выдавленным», но не поддается подавлению, жизнестоек в неблагоприятных условиях.

Первый вариант достаточно хорошо известен из опыта стран с тоталитарной, административно-командной системой управления. Предприимчивость, как известно, является для них явлением нежелательным, мешающим находиться в положении равновесия и покоя, сорняком, вырастающим, несмотря на все принятые против него меры. И его можно только уничтожить, но не заставить изменить сущность, перестать расти. Так и поступали с людьми, интенсивный тип поведения которых, вопреки взрастившей их среде, был скорее чертой характера, чем результатом воспитания.

Объективно объем национального потенциала предприимчивости, порождаемый (даже вопреки желанию) административно-командной системой, не может идти в сравнение с объемами, потребными в рыночной экономике. Вывод очень важен для нашей страны – при переходе от административно-командной системы к рыночной главным дефицитом являются носители этих новых отношений, субъективный фактор.

Взаимосвязь предпринимательства и предприимчивости на разных этапах развития об-

щества принимает разные формы и имеет разную интенсивность. Новые тенденции начали проследиваться приблизительно с середины семидесятых годов в США в явлении, названном «Великая предпринимательская волна». Особо высок результат появления предпринимательского предпринимателя, или, как его стали называть в 80-е годы, – капиталиста-новатора, в так называемом инновационном предпринимательстве.

Процессы, происходившие на Западе, понятно, далеко не аналогичны российским. Речь шла не о становлении предпринимательства, а о его качественном переходе на новую ступень. Но для нас небезынтересно, какие факторы экономической и социальной жизни повлияли на принципиальное изменение подхода к месту и роли предпринимательской деятельности в экономической системе общества. Среди них есть чисто американские, но есть и общечеловеческие, вполне применимые и к нашей практике.

Американские исследователи выделяют следующие причины появления «Великой предпринимательской волны», которая охватила временной период с середины 70-х годов до начала 90-х:

1) Ценности и опыт поколения «бэби-бума», то есть поколения, рожденного после войны. Приблизительно 10-15 лет после Первой мировой войны были характерны резким ростом рождаемости, что, естественно, получило оценку и соответствующее название. Но как оказалось в дальнейшем, это поколение помимо высокой численности обладает высокой экономической энергетикой. Именно поколение «бэби-бума» пришло в народное хозяйство США в семидесятые-восьмидесятые годы и способствовало подъему предпринимательской волны.

2) Растущее благосостояние предпринимателей. Ушли в далекое прошлое времена первоначального накопления капитала, когда всячески приветствовался и господствовал предпринимательский аскетизм, который на долгие годы стал нормой поведения для преуспевающих предпринимателей. Накопленные богатства и экономическая стабильность постепенно меняют общественную психологию.

Менталитет американского народа, как никакого другого, ориентирован на постоянный карьерный рост, постоянное стремление к достижению успеха. В значительной степени такой активный тип поведения стимулируется атрибутивным отличием каждой ступеньки дви-

жения наверх, к заветной цели. Стремление подняться на новый уровень усилено очевидным отличием сегодняшнего общественного положения от возможного при следующем вертикальном перемещении по социальной лестнице. Чем резче контраст, тем больше усилий прикладывает человек для достижения нового статуса. Поэтому атрибуты каждой ступени должны по возможности отличаться, и чем больше, тем лучше, поскольку дадут больше стимулов интенсивному труду, творчеству на благо свое и общества.

3) Высокий уровень образования работающих в национальном хозяйстве (до 50% имеют высшее образование). Американцы одними из первых осознали определяющую роль образования в социально-экономическом развитии общества и сделали все возможное, чтобы добиться лидерства в этой области. Вполне понятно, что предприимчивый характер поведения присущ прежде всего высокообразованному человеку.

4) Развернувшаяся научно-техническая революция. Большинство специалистов считают, что началась современная научно-техническая революция во второй половине 40-х годов XX столетия. Как известно, она является очередным этапом более широкого явления – научно-технического прогресса, суть которого состоит в постепенном вытеснении человека из производства в различных его функциях вплоть до полного. До середины XX века у человека осталась единственная функция, которую еще не взяла на себя техника – управленческая. Именно в этой функции человек начинает вытесняться с появлением электронно-вычислительной техники.

5) Высокий уровень защищенности интеллектуальной собственности. Этот фактор появления Великой предпринимательской волны назван не случайно. Успешность предпринимательской деятельности в значительной степени зависит от того, насколько надежно защищены их собственные идеи, на реализации которых строится их бизнес.

6) Интенсивные миграционные процессы. Во многом процветанию США способствует значительный приток иммигрантов. Они обеспечивают около 20% прироста населения страны. Кроме того, в США проживает несколько миллионов нелегальных иммигрантов из слаборазвитых стран. Но дело, естественно, не в количестве, а в качестве привле-

каемых в страну людей. Они, безусловно, должны быть хорошими специалистами в своей области, но главное, что их и подталкивает к эмиграции, – это высокая экономическая энергетика, то есть высокий уровень предприимчивости.

7) Благоприятная экономическая политика государства. Первая половина 80-х годов XX столетия связана с выходом на первый план в экономической теории неоклассических идей, которые легли в основу экономической политики развитых стран. Начало этих процессов было положено в США с приходом к власти нового президента страны – Р. Рейгана. Политика его администрации получила соответствующее название – «рейганомика». Если в господствовавших до этого периода кейнсианских теориях центральное место занимало государство, то в новых концепциях центральной фигурой становится капиталист-новатор. Всемерная государственная поддержка государством предпринимательской инициативы не могла не отразиться на интенсивности предпринимательской волны.

8) Система американских ценностей (в частности, в менталитете американского народа очень высок престиж предпринимателя), что принципиально отличает их от российских. Причем не только сегодняшнего дня.

Великая предпринимательская волна возникла отнюдь не вследствие кризиса американского менеджмента. Он по-прежнему высок и прогрессивен. Дело в том, что, как уже говорилось выше, существуют объективные границы возможностей наемного труда, к которому принадлежит и труд управленца, даже самого высокого уровня.

Промедление недопустимо в областях, связанных с научно-техническим прогрессом, с большой скоростью протекания экономических процессов. Появляются технологические процессы, требующие практически постоянного интенсивного типа экономического поведения с резко возрастающим уровнем риска и ответственности. Объединение в одном лице субъектов предприимчивости и предпринимательства в этих сферах деятельности дает в случае успеха взрывной эффект.

Слой людей, способных и желающих выжить в рыночной экономике, способный к предпринимательской деятельности, современной России достался по наследству настолько тонкий, что не может стать «критической массой»,

обеспечивающий необратимость происходящих преобразований. Нужна интенсивная работа по его воссозданию.

Необходимо осознать, что предпринимательской деятельности можно и нужно учить и людей средних достоинств, дав им навыки грамотных правил игры в рыночной экономике. М. Вебер справедливо считал: «Для того, чтобы мог произойти соответствующий специфике капитализма «отбор» в сфере жизненного уклада и отношения к профессии, то есть для того, чтобы определенный вид поведения и представлений одержал победу над другими, он должен был, разумеется, сначала возникнуть, притом не у отдельных, изолированных друг от друга личностей, а как некое мироощущение, носителями которого являлись группы людей» [7].

Развитие национального потенциала предприимчивости становится центральным в формировании новых рыночных отношений. А его явно недостаточно, поскольку наследство небогато, а интенсивной работы по его возрождению и возрастанию не проводится. Нужны масштабные национальные программы, охватывающие большое временное пространство и большой круг не только экономических, но и политических, идеологических, этических проблем. Это проблемы стратегии, и ожидать результатов через год-два не приходится. Уровень и качество национального потенциала предприимчивости в решающей степени определяют место страны в мировом сообществе. Опираясь на него, развивая и содействуя проявлению, можно добиться динамичного и эффективного социально-экономического роста.

Список использованной литературы:

1. Галаган А.А. История российского предпринимательства. От купца до банкира. – М., 1997. С. 10
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 21 октября 1994 года, Ст. 2.
3. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М., 2003. С. 122.
4. США. – 1988. – №6. – С. 73.
5. «Ведомости». 19 августа 2003 г.
6. Фридман и Хайек о свободе. – Минск, 1990. С. 95.
7. Вебер М. Избранные произведения. - М., 1990. С. 77.