

УДК 330. 342.142 (575.2) (04)

ПРИОРИТЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Н.С. Пронская – канд. экон. наук, доц.

Т.А. Пронская – соискатель

The private entrepreneurship, as base of the state economy, develops under influence of surrounding conditions (environment). It is reasonable to know for our businessmen the regularities of private entrepreneurship that have been formed during three centuries.

Страны, ставшие на путь формирования экономических отношений по законам рынка, в определенной мере переживают те же ситуации, которые наблюдались в развитых государствах в XVIII – начале XX века. Отличительной особенностью этого процесса в странах с переходной экономикой является колоссальное сжатие во времени событий, протекавших в государствах Западной Европы десятилетиями. Знания, хозяйственный опыт предпринимателей этих стран приобретались постепенно и соответствовали существовавшим тогда условиям, в которых велась их производственная деятельность. Бизнесмены нашего времени не обладают достаточными навыками хозяйствования в жестких условиях рынка и конкуренции, и у них нет запаса времени для спокойного накопления собственного опыта.

Поэтому понятен повышенный интерес современных экономистов-теоретиков и предпринимателей-практиков к трудам классиков экономической теории, где не только дан анализ происходивших в то время экономических процессов, но и указаны причины, факторы, повлиявшие на них. Но главное – раскрыты принципиальные позиции, закономерности экономического развития, понимая которые современные ученые и бизнесмены смогут адекватно реагировать на происходящие изменения, предвидеть дальнейшее развитие событий в сфере предпринимательства и принимать

верные решения. Совокупность экономических явлений и категорий в конкретный промежуток времени обуславливают специфику развития и состояния экономики государства. При этом весьма важно не слепо, как догму, принимать выводы, сделанные ранее, а суметь использовать теоретические постулаты с учетом особенностей текущего дня.

В научных кругах уже более двух столетий ведутся споры и дискуссии на тему предпринимательства, как экономического явления, где главной фигурой выступает человек с определенными навыками и осуществляющий определенные действия. Категории “предпринимательство”, “предприниматель”, “предприимчивость” – это предмет исследования многих экономистов, таких, как: XVIII век – Р. Кантильон, А. Смит; XIX век – Ж.Б. Сэй, Ф. Уокер, К. Маркс; XX век – Й. Шумпетер, Ф.Х. Найт, Ф.Б. Хоули, Дж.Б. Кларк, Д. Макклеллаид, П. Друкер, А. Шапиро, Р. Хизрич, Дж. Стиглиц, М. Вебер. В большей или меньшей степени и с разных точек зрения на хозяйственное предпринимательство бизнесменов обращают внимание в своих научных трудах современные российские и кыргызстанские ученые-экономисты: Е.Н. Борисенко, А.Н. Романов, Ю.В. Богатин, В.А. Швандар, В.И. Кушлин, П.Д. Половинкин, А.Н. Фоломьев, А.М. Марголин, Т.К. Койчуев, А.О. Орузбаев, Т.Д. Койчуманов,

С.А. Турсунова, В.И. Кумсков, Т.С. Дыйканбаева, А.Д. Алышбаева.

Ряд предпринимателей-практиков высказывают свои наблюдения о возможности эффективно вести бизнес, заниматься предпринимательством в жестких условиях рыночных отношений. По нашему мнению, представляется интересным не только с теоретических позиций, но и с точки зрения практического хозяйствования при наличии фактора риска потерь, отягощенном сложностями и противоречиями переходной экономики, выяснить особую роль предпринимательства как важнейшего условия развития экономического сектора государства.

Понятие “предприниматель” в буржуазной политической экономии возникло в XVIII веке, когда была разработана одна из первых концепций предпринимательства Р. Кантильоном, считавшегося отцом самого этого термина. Он рассуждал, что предприниматель, покупая средства производства по известной цене, надеется произвести с их помощью товары и продавать их по цене, более высокой по сравнению с затратами, но ему пока неизвестной. По Р. Кантильону, “предпринимательство – это экономическая функция особого рода, состоящая в приведении предложения в соответствие со спросом на товарных рынках. Ее важнейшая отличительная черта – постоянная сопряженность с риском”¹. А. Смит понимал под предпринимателем собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли.

Французский экономист XIX века Ж.Б. Сэй впервые подошел к характеристике предпринимательства как многофункциональной деятельности. Обозначив предпринимателя, как лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести какой-либо продукт, Сэй усматривал в нем центральную фигуру процесса производства и отмечал, что главные его функции – это соединение и координация факторов производства, организация производственного процесса.

¹ См. подробнее: Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. – М.: Прогресс, 1991. – С. 21.

Матайя в 1884 г. определял предпринимателя как лицо, которому достается предпринимательская прибыль. Но он совсем не объяснил, как быть, если нет прибыли у данного лица? Если у предпринимателя образовались убытки? Будет ли в такой ситуации это лицо предпринимателем?

По мнению величайшего экономиста XX века, представителя австрийской школы Й. Шумпетера, предпринимателями мы назовем хозяйственных субъектов, функцией которых является осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент. ...Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое “имущество” не является для нас существенным признаком предпринимателя. ...крестьяне, ремесленники, представители свободных профессий, порой причисляемые к “предпринимателям”, но и фабриканты, промышленники и коммерсанты, всегда попадающие в эту группу, с нашей точки зрения, вовсе не обязательно являются “предпринимателями”².

Учитывая, что прежняя плановая экономика в странах СНГ практически уничтожена и предпринимательство в этих странах формируется заново, то для более правильного понимания, организации и регулирования этого процесса особую научную ценность представляет разработанная Й. Шумпетером теория экономического развития, в которой большое внимание ученый уделяет вопросу предпринимательства. Поэтому в данной статье мы чаще будем апеллировать к теоретическим позициям названного экономиста.

На первоначальном этапе, а в наших условиях довольно часто, предприниматель был и в большинстве случаев остается также своим собственным агентом по закупкам и продажам, начальником канцелярии и заведующим отделом кадров. Осуществляя все эти функции или некоторые из них, он тем самым выполняет и чисто предпринимательскую деятельность, выполнение которой так же, как и других видов деятельности, не носит всеобщего и обязательного характера.

В современных условиях перехода к рыночным отношениям, без государственного

² Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 170–171.

централизованного планирования, предприниматель воплощает в себе одновременно двух хозяйственных субъектов – управляющего и рабочего в обычном понимании этого слова, то есть, когда самостоятельный хозяйствующий субъект производит какой-то продукт на собственный страх и риск и при этом занимается исполнительным трудом, не будучи на 100% уверенным в правильности своего действия. При таких обстоятельствах рыночный механизм может отреагировать вероятностью повышенного риска потерь. Здесь в первую очередь в поле зрения попадают два вида риска: риск, связанный с возможным техническим провалом производства, и риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха. Поскольку оба эти риска все-таки учитываются предпринимателем, то они прямо влияют на его хозяйственные планы. Чем реальнее оценивает предприниматель сложившуюся экономическую ситуацию и вероятный риск, тем точнее он составляет план своих действий.

Хозяйствующие субъекты либо включают в свои калькуляции издержек премии за риск, либо осуществляют затраты с тем, чтобы избежать тех или иных опасностей, либо они учитывают и сравнивают различия, существующие между отдельными отраслями производства в уровнях риска. Дальновидный квалифицированный хозяйственник просто будет подальше держаться от более рискованных отраслей производства до тех пор, пока увеличившийся благодаря такому поведению доход не явится для него соответствующей компенсацией за принятие дополнительного риска. Такое поведение предпринимателя влияет на неравномерное развитие тех или иных отраслей экономики государства.

Можно смело утверждать, что ни один из указанных способов избегания экономических рисков в принципе не мотивирует получения прибыли как главного мотива предпринимательства. Тот, кто пытается уменьшить или вовсе исключить риски посредством принятия каких-либо мер, пожалуй, обладает преимуществом – ему обеспечен оптимальный доход от производства, но одновременно он несет и соответствующие неизбежные издержки. Премия за риск не является для производителя источником прибыли, таковой она служит в лучшем случае для страховой компании.

Современному начинающему бизнесмену следует знать, что компенсация за повышенные риски лишь чисто внешне кажется более высоким доходом, но эту величину следует еще умножить на коэффициент вероятности возникновения потерь. После такого пересчета реальная величина дохода уменьшится, причем именно на величину существующего превышения в виде компенсации за риск. Тот, кто просто потребляет данный излишек, с течением времени поплатится за это, так как у него не будет накопленного запаса или резерва для возмещения убытков при материализации риска. Поэтому ничего не выходит ни с самостоятельной ролью, часто приписываемой моменту риска в экономике, ни с самостоятельным доходом, который с этим иной раз связывали отдельные теоретики-менеджеры. Мы приходим к выводу: когда риски не предусматриваются предпринимателем заранее или не учитываются им в хозяйственном плане, они становятся источником убытков, но, возможно, и непредвиденных прибылей.

Предпринимательство, как отличительный признак рыночной экономики, тесно связан с риском. Эта казалось бы очевидная истина была весьма интересно представлена Й. Шумпетером, который утверждал: “Предприниматель практически никогда не несет риска. Если предприятие терпит крах, в накладе остается кредитор. И хотя предприниматель отвечает за успех дела своим имуществом, это скорее вызывает к нему доверие, чем реально обеспечивает заем. Но даже если предприниматель финансирует себя сам из прошлой предпринимательской прибыли или использует средства производства своего прежнего “статичного” предприятия, он несет риск только как кредитор или владелец благ, но отнюдь не как предприниматель. Пусть он даже рискует своей репутацией, но прямой экономической ответственности за неудачу своего предприятия он не несет”¹.

Такая оригинальная трактовка предпринимательского риска нам все-таки представляется преимущественно теоретической, поскольку современный предприниматель – это одновременно и владелец благ, и частично или

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 286.

полностью кредитор своего бизнеса, и часто – ссудозаемщик у коммерческого банка. В современных условиях хозяйствования более подходящей является точка зрения А. Маршалла и его школы, отождествлявших предпринимательскую функцию с менеджментом в широком смысле слова.

Однако Й. Шумпетер не принял такого толкования полностью, так как хотел выделить именно предпринимательскую деятельность среди любой иной. Он придерживался мнения, что то или иное лицо в принципе является предпринимателем, но только если оно “осуществляет новую комбинацию”. Оно перестает быть таковым, когда учрежденное им дело начинает дальше функционировать в рамках кругооборота, поэтому предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается также редко, как и коммерсант, который никогда в жизни не бывал хоть немного предпринимателем.

При таком уточнении становится достаточно приемлемым взгляд Й. Шумпетера на предпринимательский риск. Если предприниматель встречается редко, то и свойственный ему риск тоже бывает редко. Однако на практике предприниматель как совершенно определенный человек – некто Иванов – так им и остается, независимо от того, совершает он новую комбинацию или продолжает обозначенный бизнес. И если в результате неверного управленческого решения или иных неблагоприятных обстоятельств он терпит крах, то прекращается его деятельность и как бизнесмена, и как предпринимателя, то есть в таких условиях он уже не сохранится как предприниматель.

Продолжая мысль о движущих мотивах предпринимательства, не лишним будет вновь обратиться к трудам классиков экономической теории, в частности вспомнить, что Й. Шумпетер отмечал: “... над средствами производства и процессами производства вообще не стоит, собственно, никакого управляющего. Таковым является потребитель. Тот, кто “управляет” хозяйством, лишь выполняет то, что предписывают ему потребности или спрос, а также данные средства и методы производства”¹.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 82.

Народная мудрость и повседневная практика доказывают, что неудовлетворенные потребности играют для экономики отнюдь не малую роль. Давление, оказываемое ими, является всюду, и любое имеющее отношение к производству мероприятие должно учитывать этот фактор. И чем дальше хозяйствующий субъект продвигается в каком-то определенном направлении производства, чем больше определенных благ он производит, тем точнее предпринимателю следует знать потенциальные, будущие потребности потребителя. Накопленный опыт свидетельствует, что новшества в экономике, как правило, внедряются не после того, как вначале у потребителей стихийно возникнут новые потребности и под их влиянием произойдет переориентация производственного аппарата, а только тогда, когда само производство привьет потребителям новые потребности, предложив какой-то новый продукт.

Экономический закон гласит: чем полнее удовлетворяется конкретная категория потребностей, тем ниже интенсивность соответствующих потребностей, а потому тем меньше прирост стоимости, достигаемый за счет продолжения производства. Но одновременно увеличиваются затраты, связанные с ведением производства в данном направлении: ведь необходимые для производства данного продукта средства производства следует отвлекать от удовлетворения все более насыщенных потребностей, от все более важных категорий потребностей.

Здесь мы вправе говорить о фактическом проявлении закона убывания доходности производства, как об объективной реальности, имеющей место в рыночной экономике. Этот достаточно несложный для понимания экономический закон практически не знаком нашим бизнесменам и еще не проявил себя в полной мере, так как еще нет даже признака какой-либо макроэкономической слаженности в современной экономике нашего государства. Рыночные механизмы пока еще действуют изолированно или в очень слабой увязке между собой. Экономические процессы, происходящие в разные временные периоды, подвергаются воздействию, по сути, одним и тем же факторам, в основе которых лежит желание индивида получить блага, улучшить свою

жизнь. Однако это желание не является единственным двигателем и инструментом экономического развития и прогресса в целом. Например, теория К. Маркса объясняет динамику развития капитализма внутренними силами и является эволюционной в том смысле, в каком это не было свойственно никакой другой экономической теории. В данной теории он пытается раскрыть механизм, который посредством лишь своего собственного функционирования и без помощи внешних факторов превращает любое данное состояние общества в другое состояние. По этому поводу К. Маркс пишет: “С самого начала цивилизации производство начинает базироваться на антагонизме рангов, сословий, классов, наконец, на антагонизме труда накопленного и труда непосредственного. Без антагонизма нет прогресса. Таков закон, которому цивилизация подчинялась до наших дней. До настоящего времени производительные силы развивались благодаря этому режиму антагонизма классов”¹.

Тема приоритета экономики в развитии общества получила свое дальнейшее развитие в трудах теоретиков XX века, в том числе у Й. Шумпетера. Он так представляет основные черты хозяйственного механизма: в первую очередь, это народное хозяйство, организованное на рыночных принципах, где господствует частная собственность, разделение труда и свободная конкуренция. Названные три отличительных признака уже хорошо знакомы нашим предпринимателям, и они довольно уверенно развивают свой бизнес, одновременно приобретая и теоретические знания, и бесценный практический опыт. Производители по своему опыту достаточно точно знают объем и интенсивность спроса потребителей на их продукцию, на что в свое время обратил внимание Й. Шумпетер. Он так раскрывает природу процесса производства в условиях рынка: “Поскольку оборот хозяйственных периодов, этот наиболее заметный среди всех ритмов экономики, протекает сравнительно быстро и в каждом хозяйственном периоде происходит, по существу, одно и то же, то механизм рыночного хозяйства функционирует с большой точностью. ... прошлые хозяйственные перио-

ды определяют поведение хозяйственного субъекта в каждый последующий период ...”².

Однако эта принципиальная схема действия предпринимателя, по сути, у всех единая, не остается неизменной. Хозяйствующий субъект действует, сообразуясь с ему известными из практики данными, а также методами и способами. Это означает, что предприниматель четко осознает, что в его хозяйстве могут произойти всевозможные изменения, и он готов к ним. Экономические параметры постоянно меняются, и каждый будет следовать этим изменениям, как только их обнаружит. Но и в этом случае никакой предприниматель не станет заниматься исключительно новыми вещами. Он постарается, как можно больше сохранить из привычных ему методов хозяйствования и уступит давлению обстоятельств в той мере, в какой это окажется совершенно необходимо для эффективного производства. И даже “уступать” он будет с учетом имеющегося у него опыта. Таким образом, картина будет меняться не произвольно, а в каждый последующий момент согласовываться с предыдущим состоянием. Такая экономическая закономерность, на первый взгляд, кажется очевидной и очень простой, но на практике в наши дни многие бизнесмены “изобретают колесо”, бросаясь из крайности в крайность, а в результате оказываются банкротами, неудачниками, не способными жить по законам рынка.

Глобальный механизм действий в экономической сфере проявляется в том, что каждый хозяйствующий субъект, с одной стороны, осуществляет свой вклад в крупную народно-хозяйственную “емкость”, а с другой – что-то берет из нее. Этому вкладу соответствует в какой-то другой части народного хозяйства притязания другого хозяйственного субъекта; доля, предназначенная каждому, где-то уже ожидает его. Каждый вклад предполагает и дополняет получение, а каждому получению соответствует определенный вклад. Это правило, обнаруженное Й. Шумпетером, актуально и в наши дни, так как, приступая к производству какого-либо товара, производителю следует помнить, что ему для этого потребует-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. ПСС. – Т. 4. – С. 96.

² Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 60–61.

ся (сырье, полуфабрикаты, комплектующие детали) и кому нужен будет его товар. Именно потребностью в точном ответе на вопросы “Для кого производить?” “Что именно производить?” и “Сколько?” сформулированы правила маркетинговых исследований, которые в наши дни являются важнейшей частью успешной предпринимательской деятельности.

Логически мы приходим к пониманию того, что потребности отдельных членов общества являются одновременно причиной и направляющим началом экономического поведения хозяйствующего субъекта, представляют собой движущую силу экономического развития государства в целом. Конкретные внешние условия и потребности выступают в качестве двух главных компонентов, определяющих экономический процесс, и тех факторов, которые совместно воздействуют на результаты развития как отдельного предпринимателя, так и всей страны.

Если посмотреть на экономический процесс с технической точки зрения, то производить – это значит комбинировать имеющиеся в распоряжении предпринимателя вещи и силы. Каждый метод производства означает определенную комбинацию исходного сырья и действий человека (через использование машин). Отдельные методы производства могут различаться только по характеру и способу, какими они составляют комбинацию, то есть либо по объектам комбинирования, либо по соотношению их количеств. Каждый конкретный акт производства является подобной комбинацией, независимо от того, в каких экономических формациях он осуществляется. Главное здесь, что новая комбинация – это еще один шаг в продвижении прогресса.

Следует уточнить, почему осуществление новых комбинаций – это специфический процесс и объект функции особого рода? Каждый хозяйствующий субъект ведет свое хозяйство так, как в состоянии это делать, используя на-

копленный опыт. Ни одно хозяйство не идеально, но в существующей среде, даже в сложнейших условиях переходной экономики, оно в состоянии приблизиться к определенному уровню совершенства. Среда предоставляет новые возможности для внедрения новых открытий и изобретений. В привычных условиях хозяйствования и в рамках привычного кругооборота хозяйственный как бы плывет по течению. При столкновении с новым он нуждается в подсказке и ему придется плыть против течения в условиях неизвестности. Ему требуются проныцательность и целеустремленность, он вынужден принимать нестандартные решения. Это весьма и весьма трудная задача, которая оказывается по плечу очень немногим, и только они смогут выжить в экстремальных условиях формирования новых отношений по законам рынка. Поэтому пророчески звучат слова Й. Шумпетера: “Осуществление новых комбинаций представляет собой особую функцию и привилегию людей, которых гораздо меньше, чем тех, что в принципе имели бы такую возможность, а часто тех людей, которые на первый взгляд начисто лишены такой возможности. Именно поэтому предприниматели являют собой особый тип, поэтому их деятельность является специфической проблемой, с которой связан целый ряд важных явлений”¹.

Таким образом, современным предпринимателям следует учитывать экономические закономерности совершения хозяйственной деятельности, установленные классиками экономической теории. Знать основы предпринимательства в сложных условиях перехода к рыночным отношениям и считаться с ними означает для бизнесмена возможность избежать множества ошибок и обеспечить успех своему делу.

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 177.