Введение 3

Предпринимательство и экономический рост (Макроэкономический аспект). 8

Малый бизнес – конкурентные преимущества. 20

Предпринимательский потенциал России. 24

Заключение. 27

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 29

# Введение

Адам Смит в своих построениях базировался на трех основных постулатах: трудовое происхождение жизненных благ, присущая только человеку склонность к обмену услугами или плодами своего труда, эго – интерес человека – “стремление улучшить свое положение”.

Первое обуславливает необходимость отдавать природе “жертву своего досуга, свободы и спокойствия”, т.е. претерпевать те “телесные и душевные тяготы”, которые составляют действительную цену всякой вещи. Второе, позволяет человеку концентрировать свою деятельность на какой-то однородной форме такой “жертвы” (разделение труда). **Третье стимулирует поиск способов оптимизации (максимум эффекта на единицу затрат, минимум затрат на единицу эффекта).**

Если богатство человека определяется количеством благ, которым он может располагать, и если у каждого имеется определенный ресурс (его запас или его трудоспособность, включая сюда также искусность и прилежание), могущий такие блага доставлять, тогда мы находим сбережение или экономию данного ресурса в качестве фундаментального фактора экономического роста. Бережливость (предпринимательство, частный интерес) есть свойство природы человека, некий естественный порядок вещей. Естественный порядок не только допускает, но и, если можно так выразится, предусматривает экономический рост, открывая постоянно растущие возможности для экономии труда. Поэтому бережливость выступает как неотъемлемое качество естественного человека. И уже впоследствии труд, сбереженный в процессе производства, следует предохранять от разбазаривания в процессах обмена, распределения и потребления.

Мы сможем лучше понять сущность современных трактовок предпринимательства, если рассмотрим поведение предпринимателя с разных сторон – с экономической, управленческой, и личностной. Исследователи XX века особое внимание уделяли личностным и социальным характеристикам предпринимателя, что нашло свое отражение в следующих суждениях: “Практически во всех определениях предпринимательства и предпринимателя речь идет о таком поведении, которое включает в себя, во-первых, элемент инициативы, во-вторых, организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов, с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию, и в-третьих, взятие на себя ответственности за возможную неудачу, т.е. готовность рисковать”. “С точки зрения экономиста, предприниматель – это тот, кто соединяет средства, труд, материалы и т.д. таким образом, что их совокупная стоимость возрастает. При этом он вносит изменения, осуществляет инновации и преобразует заведенный порядок. С точки зрения психолога, предприниматель – это человек, которым движут определенные мотивы – например, желание добиться чего-то в жизни, попробовать что-то новое, самоутвердиться или обрести самостоятельность... С точки зрения других предпринимателей, он может представлять угрозу, быть опасным соперником, или, наоборот, партнером, поставщиком, покупателем или просто человеком с интересными идеями, в которого не жалко вложить деньги... С точки зрения политэконома, предприниматель – это человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство, кто находит способы лучшего использования ресурсов, снижения потерь, кто создает новые рабочие места”. “Предпринимательство – это динамический процесс наращивания богатства. Богатство создается теми, кто больше всех рискует своими деньгами, имуществом, карьерой, кто не жалеет времени на создание собственного дела, кто предлагает покупателям новый товар или услугу. Этот товар или услуга необязательно должны быть чем-то совершенно новым, главное – чтобы предприниматель сумел придать им новое качество, увеличил их ценность, затратив на это необходимые силы и средства”.

Каждое из этих определений рассматривает предпринимателя под разным углом зрения, однако, все они включают такие понятия, как новизна, организаторский талант, творческое начало, умножение богатства и готовность рисковать. Заметим, что предприниматель – это, прежде всего, *совокупность* понятий. Топ-менеджер крупной корпорации, безусловно, блестящий организатор; игрок на бирже постоянно рискует собственным капиталом; крупный ученый, создатель новых технологий – творческий человек, но ни один из вышеперечисленных не попадает под определение предпринимателя.

##### **РАЗВИТИЕ ТЕРМИНА “АНТРЕПРЕНЕР”**

|  |
| --- |
| Средние века: организатор парадов и музыкальных представлений; лицо, отвечающее за выполнение крупномасштабных строительных или производственных проектов. |
| XVII в.: лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее. Такой человек берет на себя всю полноту финансовой ответственности за выполнение условий контракта, но если ему удается уложиться в меньшую сумму, то разницу он присваивает себе. |
| 1725 г. Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска; функция предоставления капитала отличается от предпринимательской функции. |
| 1797г. Бодо: лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. |
| 1803 г. Жан Батист Сэй: доход на капитал отличается от предпринимательского дохода. |
| 1876 г. Фрэнсис Уокер: следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям. |
| 1934 г. Джозеф Шумперт: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии. |
| 1961 г. Дэвид Макклелланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска. |
| 1964 г. Питер Друкер: предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой. |
| 1975 г. Альберт Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально - экономические механизмы. Действуя в условиях риска, он несет полную ответственность за возможную неудачу. |
| 1980 г. Карл Веспер: предприниматель по разному выглядит в глазах экономиста, психолога, других предпринимателей и политиков. |
| **1983 г. Гиффорд Пиншот: интрапренер и антрепренер: интрапренер – это антрепренер, действующий в условиях уже существующего предприятия, в отличии от собственно антрепренера – предпринимателя, создающего новое предприятие.** |
| 1985 г. Роберт Хизрич: предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым. |

Современные экономисты практически отождествляют понятия: “предприниматель”, “малый бизнес”, “малое предпринимательство”, в свою очередь, рассматривая “большой бизнес”, как явление экономической жизни базирующееся на иных принципах организации дела.

# Предпринимательство и экономический рост (Макроэкономический аспект).

Экономический рост определяется и измеряется двумя взаимосвязанными способами: как увеличение реального ВНП или ЧНП за некоторый период времени, или как увеличение за некоторый период времени реального ВНП или ЧНП на душу населения. Реальный ВНП в любое время определяется как трудозатраты (в человеко - часах), умноженные на производительность труда (реальная часовая выработка на одного занятого). В свою очередь, эти два множителя определяются совокупностью ряда факторов:

**Трудозатраты (отработанные часы):**

* численность занятых;
* среднее количество отработанных часов.

**Производительность труда (средняя часовая выработка):**

* технический прогресс (технология);
* объем капиталовложений, объем основного капитала (фондовооруженность);
* количество и качество трудовых ресурсов (образование и профподготовка);
* эффективность распределения, сочетания и управления различными ресурсами.

Все вышеперечисленное относится к факторам, определяющим способность экономики *предлагать* или, другими словами, *производить* совокупный продукт (факторы предложения).

Факторы *спр*оса определяются, в конечном итоге, фискальной и кредитно - денежной политикой государства.

Вопреки широко распространенному представлению, будто научно-технический прогресс - это единый эволюционный прогресс, нам он видится чередой сменяющихся комплексов сопряженных производств – технологических укладов. Друг от друга они отличаются набором лидирующих отраслей, видами доминирующих энергоносителей, типами конструктивных материалов и обрабатывающего оборудования, средствами транспорта и связи.

Первый из них зародился, когда начали развиваться электроэнергетика и электротехническое машиностроение, что сопровождалось механизацией основных технологических процессов, для чего потребовалось много стали и изготовляемого из нее проката. Важнейшим энергоносителем стал уголь, а главным видом транспорта - железные дороги.

Где-то в первой четверти нынешнего века одновременно с концентрацией хозяйственной активности появились и начали завоевывать свое место под солнцем химическая промышленность, автомобилестроение, телекоммуникации. Прокладывалось всё больше асфальтированных шоссе, расширялись телефонные сети, жидкие энергоносители начали вытеснять твердое топливо.

Но пока не было реорганизовано производство, существовали старые стереотипы потребления, пока большинство ресурсов концентрировались в воспроизводственном контуре прежнего уклада, новый развивался медленно. Он завоевал прочные позиции лишь после того, как в тридцатые годы в результате острого структурного кризиса обесценился капитал, задействованный в традиционных производственных цепях. И тогда же произошел структурный сдвиг в сырьевой базе и качестве оборудования. Резко выросла доля новых материалов, качественной стали. Получило широкое распространение среднее образование, повысился уровень квалификации работников, повысилась культура производства. Тейлоровско-фордовские методы управления новыми технологиями позволили наладить массовое изготовление потребительских ценностей. На рынок хлынул поток бытовой электроаппаратуры, автомобилей и других сложных товаров длительного пользования, на которые уже образовался огромный спрос.

Всё это обусловило в пятидесятых-шестидесятых годах быстрый экономический рост развитых капиталистических стран.

К середине семидесятых годов этот технологический уклад достиг пределов расширения. А на смену ему уже спешил следующий этап технико-экономического развития, “замешенного” на таких детищах научно-технического прогресса, как микроэлектроника и механика, которые позволили резко расширить комплексную автоматизацию трудовых аспектов деятельности, а появление материалов с заранее заданными свойствами повлекло за собой глубокую специализацию производства. Вычислительная техника и космические средства связи помогли обновить систему коммуникаций. Резко повысилось значение творческого начала в трудовой деятельности персонала. Это дало возможность быстро распространить гибкие формы организации производства материально-технического снабжения и так называемые “органичные” структуры управления.

Малый бизнес, в своем современном виде, возник на стыке второго и третьего технологического уклада. В сороковые, пятидесятые, шестидесятые годы темпы экономического развития в капиталистических странах Запада были устойчиво высокими. В эти годы сформировалась и утвердилась определенная модель экономики, которую можно было бы назвать моделью массового производства и массового потребления. Ее стратегия понятна любой домохозяйке: затраты на содержание одного человека меньше в большой семье. Известный принцип экономии от масштаба производства. На языке экономической теории это называется “возрастающей отдачей от масштаба”.

Модель была рассчитана на массовое стандартизированное потребление. На то, что средний американец или европеец откажутся от притязаний на что-то особенное ради дешевизны товаров.

Ставка на масштаб требовала высокопроизводительного, мощного оборудования. Крупные серии товара выпускались без переналадки и изменения модели.

Сложилась особая идеология массового производства: выше всего ценились дисциплина, исполнительность, авторитарное руководство.

На рынке производители боролись за массового покупателя, главный способ борьбы - игра цен. Если удавалось потеснить одних конкурентов и сговориться с другими, можно было уже контролировать цены. Конечная цель - максимальная прибыль; монопольное положение на рынке гарантировало сохранение уровня прибыли .

Дешёвое сырьё и дешёвая энергия делали модель массового производства исключительно эффективной. Предложение товаров и услуг могло нарастать как бы бесконечно. Серьёзные опасения после Великой депрессии (структурный кризис первого технологического уклада) вызывала лишь проблема платёжеспособного спроса. Решая её, реформисты выдвинули концепцию государства всеобщего благосостояния. Нужен был платёжеспособный массовый потребитель, и он был создан целенаправленной социальной политикой государства.

Именно модель массового производства позволила действительно создать государство всеобщего благосостояния. Люди были накормлены, одеты, получили крышу над головой, автомобили; в них проснулась страсть к путешествиям. Бесплатное образование и медицина давно перестали быть исключительной привилегией жителей социалистических стран.

История показала, что эта система в состоянии справиться и с такой серьёзной проблемой, как общее отставание спроса от предложения, грозящее циклическими кризисами. Тут и помогла кейнсианская модель антикризисного регулирования в сочетании с концепцией государства всеобщего благосостояния. Антикризисное регулирование предусматривало в зависимости от фазы цикла расширение или сжатие кредита, увеличение или сокращение государственных расходов, скупку или выбрасывание на рынок государственных ценных бумаг.

Однако всякая система влияет на внешнее окружение, изменяя его, а то, в свою очередь, влияет на систему, изменяя её. Рано или поздно степень неадекватности системы самой себе и окружающей среде достигает предельных величин, инициируя структурный кризис системы.

Экономика капиталистических стран Запада, базирующаяся на втором технологическом укладе, не принадлежала классу: ”perpetuum mobile”, поскольку существовала за счёт ресурсов извне, ею не воспроизводимых. А ресурсы, увы, оказались ограниченными.

Наиболее ярко проявилось энергетическое ограничение. Есть разные концепции энергетического кризиса семидесятых годов, но несомненно, что за ними стояло противоречие между стремительно возрастающим потреблением нефти и ограниченностью запасов. Это был, по сути дела, внезапный конец эры дешёвого топлива. За семидесятые годы уровень цен на топливо вырос по отношению к ценам на готовые изделия в пять раз.

Не менее резко сказалось и экологическое ограничение. Действовавшая модель была расточительной и потому антиэкологичной. Природа рассматривалась в ней как неограниченных размеров помойка для сброса отходов. И это был один из факторов дешевизны массового производства. Но беспредел всегда плохо кончается, в особенности в отношениях с природой.

Ещё одно ограничение - трудовые ресурсы. С ними в шестидесятые годы почти во всех развитых странах сложилась напряжённая ситуация. В до – и послевоенные годы снизилась рождаемость. Многих унесла война. Доля сельского населения уменьшилась настолько, что деревня перестала быть источником рабочих рук для города. А высокие темпы экономического роста увеличивали спрос на работников. Эту проблему пытались решать по разному: привлекали иностранных рабочих (Западная Европа), нелегальных иммигрантов (США), женщин (повсеместно). Ситуация благоприятствовала борьбе за повышение заработной платы, и она росла. Росли и издержки производства. Многие завоевания профсоюзов лишали экономику гибкости, маневренности. Например, профсоюзы категорически возражали против частичной занятости, часто запрещали брать на работу не членов профсоюза, мешали манипулировать с продолжительностью рабочего дня. А ведь были в этих странах люди, и немало, особенно среди эмигрантов, согласные и даже предпочитавшие гибкий производственный график, разные комбинации продолжительности рабочего дня и часто согласные работать дольше, чтобы больше заработать. Но легально “объехать” профсоюзы порой было невозможно.

Произошли серьёзные сдвиги и в другой важной сфере не поддающейся счёту: ослабли старые стимулы к труду, изменились ценностные ориентации работников, их потребности удовлетворить в рамках старой модели было уже нельзя. Пока главные потребности работника состояли в том, чтобы обеспечить себе элементарные условия для существования - его интересам вполне соответствовало наращивание темпов производства в рамках старой модели. Но со временем, когда был достигнут определённый уровень всеобщего благосостояния, потребности расширились и уже не исчерпывались относительным материальным благополучием. Молодые образованные люди стремились к самореализации, а в рамках фордистско-тейлорской организации труда им не представлялось такой возможности. Работа для многих осталась только источником средств к существованию, интересы сместились в иные сферы.

Ограничителем дальнейшего развития стала и старая организационная структура экономики. Она была рассчитана на рамки национального хозяйства, но повсеместно шла интеграция этих хозяйств в единую, мировую экономику; связи их усиливались и усложнялись. Обычные средства кредитной и фискальной политики вдруг стали вызывать неожиданный международный резонанс с непредсказуемыми последствиями. Подъём производства в одной стране немедленно вызывал приток импорта из других и нарушал её торговый баланс; спад столь же неукоснительно обострял проблему безработицы не столько в этой стране, но и в других.

В середине семидесятых годов в зоне развитого капитализма - да и не только в ней, скорее во всём мире - внезапно сложилась ситуация структурного скачка. Система приблизилась к стратегическим ограничениям - общие условия воспроизводства резко ухудшились.

Мы говорим для наглядности “внезапно”, но на самом деле этот процесс растянут во времени. До известной степени ресурсы взаимозаменяемы, частично более дефицитный ресурс может замещаться менее дефицитным. Но со временем условия этой замены становятся всё хуже, возрастающая отдача от масштаба сменяется убывающей. В системе возникают всё новые узкие места. Темпы роста замедляются, наступает застой, при свободном ценообразовании сопровождаемый ростом цен. Это так называемая стагфляция - в отличии от инфляции, знаменующей “перегрев” экономики в фазе подъёма.

Накопил ли капитализм за предшествующие годы потенциал, достаточный для структурного скачка?

Вернёмся к теории систем. Если внешние ограничения на ресурсы - назовём их стратегическими - не позволяют больше системе развиваться на прежней структурной основе, наступает не обычный, а структурный кризис: старая совокупность связей не справляется с новой ситуацией. Это может окончиться катастрофой, система потеряет основные свои свойства, развалится, а на её обломках возникнет новая. Но может и выжить, сохраняя свою сущность, если у неё накоплен достаточный потенциал, позволяющий структурную перестройку. Он может быть накоплен в ходе предшествовавшего развития, если система не только расходовала ресурсы, но и накапливала таковые. Или его надо искать и создавать по ходу перестройки - брать взаймы, собирать “по сусекам””, снимая ресурсы со всех менее важных направлений развития. Вот если нет возможности (или воли) мобилизовать потенциал, нет осознания необходимости перехода на новую структурную основу, тогда катастрофа может стать реальностью.

Иными словами, следует обратить внимание на те факторы, которые складывались внутри прежней капиталистической системы, и теперь начали определять её судьбу. И осознать главное, что речь идёт о самонастраивающейся, саморегулируемой системе, порождающей многообразие,- на её периферии всё время создавалось нечто “побочное”, странное, не слишком нужное в период инерционного развития. Накопленным потенциалом для скачка обернулись многие фундаментальные и прикладные исследования, опробованные и тут же создающиеся новые организационные формы, вообще внутренняя готовность к переменам. Были большие резервные мощности, были квалифицированные кадры, Способные быстро освоить технические нововведения.

Прежде всего, удалось создать новые энергосберегающие технологии. Ядовитым плодам химизированного сельского хозяйства были противопоставлены плоды биотехнологии. Созданы заменители - материалы с широким диапазоном заранее заданных свойств, с меньшим весом, меньшей затратой дефицитных ресурсов (волоконно-оптический кабель вместо медного, композиты и керамика вместо стали, алюминия и традиционных пластмасс и т.п.). Открытие высокотемпературной сверхпроводимости дало будущее криогенным технологиям, предвидятся революционные изменения в энергетике. В чёрной металлургии на небольших предприятиях производят малыми партиями специальные марки металла, максимально приближенные к требованиям заказчика.

Может быть, важнейшее, что было создано в недрах старой системы, - электронно-вычислительная техника, давшая потом всплеск микроэлектроники. А это была техническая революция в управлении производством: стала доступна исключительно тонкая настройка технологических процессов.

К началу восьмидесятых годов в странах развитого капитализма стала стабилизироваться экологическая ситуация. Примерно с этого времени берёт начало полоса нового экономического подъёма, причём рост валового национального продукта происходит при почти стабильном уровне потребления нефти.

Какова же новая модель развития экономики, базирующейся на третьем технологическом укладе?

В её основе принцип отдачи от масштаба заменён на принцип отдачи от разнообразия. Стратегия производителя теперь состоит в том, чтобы на одном и том же комплексе оборудования изготавливать множество разнообразных мелких серий специализированных продуктов. Они имеют довольно точный адресат с конкретными индивидуальными потребностями. Прежний рынок, затопляемый бесконечными потоками стандартных товаров, распался на сегменты, в которых особые вкусы и запросы находят ‘свой’ товар.

Маленькую серию товара легче продать (тем более, если она изготовлена по предварительному заказу). Выигрыш - на сокращении времени оборота от сырья до продажи. Не нужны склады для не распроданных остатков, для сырья, для комплектующих деталей. Потери сокращаются по всей цепочке производства.

Изменилась структура экономики. Вырос удельный вес сферы услуг, как бытовых, так и производственных. В структуре издержек стремительно возрастает удельный вес невещественных элементов, снижается роль материального производства. Время, затрачиваемое на разработки и конструирование, подготовку к технологическим операциям (включая программирование), маркетинг и послепродажное обслуживание, становится сопоставимым, а иногда и превышает время самого производства. Жизненный цикл продукта укорачивается по мере развёртывания научно-технического прогресса, и это существенно изменило стратегию предпринимательства: выйти на рынок с технологически новым продуктом, коммерчески реализовать новинку и уйти с рынка, заменив её очередным новшеством раньше конкурентов, стало гораздо важнее дешёвой цены или контроля над рынком.

Меняется судьба индустриальных гигантов. Некоторые американские исследователи считают, что основой японского успеха в конкурентной борьбе на мировых рынках стала мелкая и средняя фирма. В США в последнее время тоже растёт число мелких фирм, в которых работает всё больше людей.

Поскольку на рынке выше всего ценится новое, в последние десять лет необычайно распространились венчурные (“рисковые”) небольшие предприятия, рискующие опробовать и выкинуть на рынок принципиально новые технические идеи.

Однако одновременно с усилением роли мелкого предпринимательства во всей зоне развитого капитализма сливаются крупные предприятия, усиливаются транснациональные корпорации. Мелкие венчурные фирмы, как правило, финансируются крупным капиталом, для которого они - генераторы идей и разведчики рынка. С их помощью гиганты сохраняют гибкость.

Особая роль мелкого бизнеса на рынке – “генератора идей” и пионера новой техники и технологии - подтверждается данными правительственных органов США, в частности подсчётами Национального научного фонда и Администрации по делам малого бизнеса (см. таб. №1).

Таблица №1 *Число изобретений на 10 тыс. учёных и инженеров, занятых в сфере НИОКР*

| *Годы* | *на фирмах, с числом занятых менее 1 тыс. человек:* | *на фирмах, с числом занятых более 1 тыс. человек* |
| --- | --- | --- |
| в 1953-1959 г. г. | 8,2; | 2,5; |
| в 1960-1966 г. г. | 12; | 1,8; |
| в 1967-1973 г. г. | 13,1; | 1,7; |
| в 1974-1977 г. г. | 14,1; | 1,7; |
| в 1978-1988 г. г. | 15,2. | 1,6. |

Иными словами, вклад в создание и освоение новой техники и технологии со стороны средних и мелких фирм почти в пять раз превышал по объёму освоения изобретений соответствующую долю крупных промышленных компаний.

Большой бизнес сохраняет определённые преимущества, но теперь они лежат в другой области. Современный “суперволк” вынужден сбросить вес, быстрее соображать и быстрее поворачиваться. На смену стальным зубам и мощному телосложению в качестве главных аргументов в борьбе за существование приходят обладание крупными исследовательскими заделами, развитой инфраструктурой маркетинга, высококвалифицированными и сработавшимися коллективами специалистов и руководителей, информационными системами.

Корпорации создают гибкие децентрализованные организационные структуры, заменяют иерархические системы управления сетевыми, стараются сделать работников причастными целям фирмы. Лозунгом кадровой политики становится: “Высоким технологиям - высокая техника контактов с людьми”.

Таким образом, малый бизнес сегодня является важной компонентой экономического роста, создателем рабочих мест, фактором научно-технического прогресса.

# Малый бизнес – конкурентные преимущества.

Мелкие фирмы действуют по принципу “ориентации на нужды”. Им просто необходимо предлагать рынку что-то новое, реально действенное. Мелкие фирмы умеют мыслить перспективно. Поскольку ранние этапы инновации могут оказаться затяжными чрезвычайно важно, чтобы на первых порах издержки были невысоки. И мелкие фирмы добиваются этого, т.к. у них практически нет другого выхода. У крупных же компаний появляется искушение начать учреждать отделы, расписывать накладные расходы и ставить новое начинание в такое положение, когда от него ждут тех же самых финансовых показателей, что и от ныне существующего товарного ассортимента.

Кроме того, мелким фирмам присуща гибкость. Они умеют ‘быстро поворачиваться’. А это надо считать важной особенностью. Если какая-то идея не срабатывает, они могут переключиться на другую. Более того, мелкие фирмы опробуют то, что называется ‘множественными конкурентными подходами’. Другими словами, работают над несколькими идеями сразу. Как резко отличается это от традиционного прямолинейного поэтапного подхода, с которым сплошь и рядом сталкиваешься. Корпорация “IBM” воспользовалась принципом мелких фирм при создании своего нового персонального компьютера. Дон Эстридж, возглавлявший коллектив разработчиков, получил соответствующие инструкции и свободу от множества ограничений, действующих в рамках ‘Синего великана’. По словам одного из его коллег, Эстридж ввёл в практику ряд ‘очень здравых идей в сферах дизайна, маркетинга, распределения и производства, которые корпорация потом сознательно применила у себя’.

Мелкие фирмы “терпимы к хаосу”, что почти или совсем невозможно для традиционной крупной компании. Имеющиеся данные и практический опыт говорят о том, что инновации, перемены, создание чего-то нового - процесс в основном неорганизованный, идущий скачками, рывками вверх и в стороны. Сознавая это, некоторые компании-гиганты разрабатывают меры по преодолению такого положения. А вот мелкие фирмы принимают этот ‘фристайл’ совершенно естественно.

Преуспевающие новаторы редко имеют изначальные формальные планы. Это тоже даёт мелкой фирме преимущество. Фразы типа ’сделайте и посмотрите, что получится’ совсем не похожи на то, что обычно говорит трезвомыслящий главбух-финансист крупной корпорации.

Проблемы поощрений, вопрос о которых возникает позднее, и того, как мелкие фирмы умеют работать с вкладчиками капитала в рискованные предприятия так же решаются положительно. Хороший вкладчик знает, что один успех разом окупит двадцать неудач.

Совершенно обратная картина складывается на противоположном полюсе экономики, где обитают крупные компании. На пути больших фирм всегда припасено немало препятствий. Во-первых, советы директоров крупных фирм далеки от нужд рынка. Они не в состоянии уследить за всеми своими товарами и всеми рынками, а поэтому смотрят на любые перемены как на риск. По разумению высшего начальства, гораздо надёжнее приобрести компанию, уже действующую на рынке или располагающую желаемым товарным ассортиментом.

Во-вторых, крупные фирмы не в состоянии ладить с людьми одержимыми. Допустим, из-за какой-то случайной ошибки в компанию попадёт одержимый человек. Конфликт с существующей на фирме системой означает, что вскоре такой человек либо уйдёт, либо потеряет свою одержимость.

Существует и конфликт временных масштабов. Это - третий аргумент. Когда всё внимание уделяется очередному готовящемуся к печати отчёту, фирме очень трудно принять решение о вложении денег в проект, который, возможно, начнёт давать прибыль лет через семь-десять.

В четвёртых, крупные компании тратят слишком много и слишком быстро. Предложение о разработке товара, как и любое другое, воспринимается системой в общем порядке. Оно получает номер собственного счёта в финансовом отделе, и считается, что на него должна распространяться соответствующая доля издержек - и косвенных, и прямых. Но столь же вредно пользоваться и прямо противоположным, но также распространённым подходом. Нередко выделяется слишком мало средств. В этом случае нет возможности привлечь достаточно способных людей. Им негде развернуться. Пресс ожидания скорой отдачи начисто лишает их потенции.

Следующая, хорошо знакомая ошибка заключается в том, что управляющие крупных компаний одобряют и утверждают планы, а не товары. В этих фирмах не вознаграждают за риск.

Системы контроля крупных фирм носят по отношению к нововведениям дискриминационный характер. Крупные фирмы потому и крупные, что добиваются успеха благодаря тому, чем располагают, включая и имеющуюся у них технику. А это часто ставит их в положение защитников своих уже сделанных капиталовложений. Крупные фирмы не понимают, что такое восприятие риска, не обладают тем чутьём, которым в состоянии обзавестись люди, стоящие ближе к рынку. Они преувеличивают степень риска новых начинаний.

Короче говоря, инновации и перемены даются крупным фирмам труднее. Им труднее менять свой культурный уклад, технологию оборудование. Они могут столкнуться с организованным противодействием, к примеру, со стороны профсоюзов, опасающихся сокращения персонала и даже со стороны самого правительства. Перемены связаны для крупных компаний и с психологическими терзаниями, скажем, по поводу тягостной необходимости увольнять людей, видеть как страдают окрестные жители, расставаться с верными поставщиками.

С учётом всех этих обстоятельств нет никакого сюрприза в том, что все высоко новаторские компании придерживаются принципов поведения мелких фирм.

# Предпринимательский потенциал России.

Эффективные меры государственного регулирования экономики не только не враждебны интересам предпринимательства, но и стимулируют его.

Эксцессы нецивилизованного, “дикого” рынка вызывают апатию и ощущение безысходности у многих из тех, кто заинтересован в поисках оптимального пути развития отечественного бизнеса. Происходит это в значительной степени из-за того, что за пределами действия государственных рычагов (прежде всего экономических и законодательных) оказались:

* перевод капиталовложений и прибыли из России в зарубежные страны;
* не денежные формы расчетов;

Традиционные меры государственного воздействия и российское законодательство оказались в этом отношении неэффективными.

Во-первых, налоговое законодательство, направленное на борьбу с манипуляцией ценами и с искажением показателей прибыли, не обеспечивает контроля за движением отечественных капиталов, поскольку налоговая служба — в зачаточном состоянии, а также из-за нормотворческой чехарды.

Во-вторых, нынешняя кредитно-денежная политика не в состоянии предотвратить массовый отток капиталов в другие страны, не содержит элементов эффективного стимулирования производства. Далее.

Антимонопольное законодательство принимается слабо, не препятствуя существованию сверхмонополий. Отраслевые монополии бесконтрольно диктуют свои условия, блюдя собственные интересы, зачастую не совпадающие с интересами социально-экономического развития страны.

Естественно, когда приоритет отдается рыночным механизмам, объем государственного регулирования сокращается. Но при всех условиях государство резервирует за собой следующие важные функции:

* координация интересов частного бизнеса и национальной экономики в целом (отсутствует, **получение, тем или иным способом, доступа к бюджетным ресурсам остается, в настоящее время, самым прибыльным бизнесом, что направляет частную инициативу в разрушительное для национальных интересов русло**);
* обеспечение социальной защиты малоимущих и нетрудоспособных (присутствует на уровне обеспечения выживания);
* антимонопольные меры, контроль за соответствием деятельности внешнеэкономических структур государственым интересам, экспортный контроль (существует на уровне неформальных договоренностей между основными промышленно – финансово – политическими лобби);
* таможенные тарифы, налоги, кредитная политика (существует на уровне неформальных договоренностей между основными промышленно – финансово – политическими лобби);
* стимулирование научно-технического прогресса (отсутствует).

Многие экономические законы РФ предполагает регулирование развитой рыночной инфраструктуры, а реально не имеют механизма его реализации из-за сохранившихся государственных монополий и отсутствия конкуренции. Анализ состояния отечественного законодательства говорит о том, что многие законы регулируют рыночные отношения, пока не существующие в российской действительности. Вероятно, иногда это результат бездумного копирования западных образцов правовых актов.

Необходимо тесное взаимодействие государственных органов с коммерческими структурами в целях стимулирования новых технологий. Как показывает опыт промышленно развитых стран, экспериментальные и внедренческие разработки невозможны, если государство не создает для коммерческих структур благоприятный климат, включающий, в частности, налоговые льготы. Формально российское государство налоговое законодательство предусматривает такие льготы, но, судя по всему, они не достаточны. Требуется стимулирование перспективной инвестиционной деятельности с помощью продуманной фискальной и кредитно – денежной политикой государства.

# Заключение.

Экономисты “австрийской школы” рассматривают рынок, как место, где поддерживается стихийный порядок, даже в условиях неравновесия рынка. Предпринимательская деятельность в рыночном процессе является основой, поддерживающей этот порядок. Успех предпринимательской деятельности требует постоянной готовности рисковать, чутко реагировать на открывающиеся перспективы арбитражирования[[1]](#footnote-1), непрерывно использовать и создавать новые возможности путем развития инновационных процессов. Процесс отбора, определяемый, балансом убытков и прибылей, увеличивает вероятность благополучного существования удачливых предпринимателей.

В настоящей работе автор сосредоточил свое внимание на современных течениях экономической мысли, рассматривающих предпринимательство как отдельный элемент экономической структуры, как некое явление, а не процесс.

Современные экономисты четко разграничивают понятия “малый бизнес” и “большой бизнес”. “Большой бизнес “ – организован на принципах **интрапренерства**, он выступает для общества системообразующим фактором. Организация крупного бизнеса – это, прежде всего, эффективное управление, эпирические подходы, мегатенденции. Крупный акционерный капитал лишен личностного начала, на страже его интересов стоят наемные управленцы - профессионалы, главная задача которых – сохранить стабильность и эффективность организации.

Предпринимательство – фактор динамизма экономики. Но если раньше предпринимательство было духом экономики, ее вечным источником обновления, то сейчас, в эпоху транснациональных корпораций, в эпоху государственного регулирования экономики, в эпоху новых технологий и реструктуризации экономических процессов, предпринимательство – структурный элемент регулируемой экономики, полигон для новых идей и течений.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адам С.
2. Глазьев С. Что нам мешает лучше жить. - “Знание - сила”, №1 1993 г.
3. Пилдич Дж. Путь к покупателю. - М.:Прогресс, 1991г.
4. Пирогов Г. Прыжок через пропасть. - “Знание - сила”, №1 1991 г.
5. США: государство и рынок. - М.: Наука, 1991г.
6. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство. - М.:Прогресс-Универс, 1991 г.

1. Деятельность, направленная на получение прибыли и осуществляемая путем закупок чего-либо по низкой цене на одном рынке и перепродаже этого товара по более высокой цене на другом. [↑](#footnote-ref-1)