

Юрасова П.С.,

студент

*2 курс, факультет «Система государственного и
муниципального управления»*

Институт государственной службы и управления РАНХиГС

Россия, г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** В статье рассматриваются генезис и современное состояние понятия предпринимательской деятельности, а также актуальные вопросы определения малого и среднего предпринимательства в экономической теории и практике государственного управления.*

***Ключевые слова:** государственное управление, экономика, предпринимательство, малый и средний бизнес.*

***Abstract:** The paper deals with the genesis and current state of the concept of entrepreneurial activity as well as with the actual issues of defining small and medium business in the economic theory and practice of state administration.*

***Key words:** state management, public administration, economics, entrepreneurship, small and medium business.*

Современная экономическая концепция развития страны отводит заметное место развитию малого и среднего предпринимательства, которое, в связи с этим, стало объектом особого внимания в среде специалистов в сферах как экономики, так и государственного управления. Однако, несмотря на всё возрастающее число трудов, освещающих прикладные и теоретические аспекты данной темы, дискуссия относительно понятия малого и среднего предпринимательства сохраняет свою актуальность, что в известной мере ограничивает как исследования в этой сфере, так и проведение государственной политики

поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

Вообще говоря, и относительно более объемлющего понятия, т.е. собственно предпринимательства, полного консенсуса в среде ученых не достигнуто. К настоящему времени единая теоретическая концепция трактовки данного явления не выработана, существует множество подходов к его объяснению, основанных на выделении в качестве ведущих в определении различных граней этого разнопланового понятия.

При этом само предпринимательство, как вид экономической деятельности, возникло в глубокой древности, практически одновременно с трудовой деятельностью человека, а как экономическая категория и предмет научного исследования понятие «предпринимательство» обозначено еще в 18 веке. Считается, что его ввел в оборот Р. Кантильон [13] в ходе попыток объяснить основы экономического роста и природу прибыли. Он дал определение предпринимателю как человеку, осуществляющему деятельность в условиях риска («покупающему по известной цене, и продающему по неизвестной»).

Примерно в том же ключе рассуждал и классик экономической науки, А. Смит, определивший предпринимателя в качестве собственника капитала, идущего на определенные риски с целью извлечения прибыли из той или иной коммерческой идеи [20]. Смит отмечал, что основой предпринимательства является частная собственность, а сам предприниматель является владельцем капитала, использующим его для извлечения прибыли с применением наёмного труда, т.е. является капиталистом.

Существенный вклад в развитие теории предпринимательства внес Жан-Батист Сэй, французский экономист XIX века, разработавший теорию трех факторов производства – земли, труда и капитала, которые выступают источником богатства общества и отдельных его представителей. Ж.-Б. Сэй также впервые рассмотрел предпринимательство как деятельность по комбинированию указанных факторов и перемещению ресурсов из низкорентабельных отраслей в отрасли, сулящие наибольшую прибыль [19].

А. Маршалл (1890) тоже связывал предпринимательскую деятельность с

риском, а также с концептами ответственности и прибыли, но наиболее существенным его вкладом в теорию предпринимательства стала идея об инновационной природе данного рода деятельности. Согласно его представлению, суть предпринимательства состоит в воплощении принципиально новой коммерческой идеи, мотивированном желанием извлечения прибыли и сопряженном с возможным риском от её провала [14]. На использование предпринимателями новаторских идей и более эффективных путей достижения целей указывал и М. Вебер (1910), называя это характерной чертой присущего предпринимателю рационального поведения [21].

Существенный вклад в развитие теории предпринимательства внес Й. Шумпетер, который в 1911 году опубликовал собственный теоретический анализ экономического развития, впоследствии получивший широкое признание среди социологов и экономистов и заметно повлиявший на развитие теоретической мысли в данной сфере.

Й. Шумпетер особо выделил такую принципиально необходимую функцию предпринимательства, как осуществление организационно-хозяйственных инноваций путем создания новых комбинаций факторов производства, упомянутых выше [22]. С его точки зрения, функция предпринимателя заключается в изыскании и использовании новых технологических возможностей, источников сырья, рынков продукции вплоть до создания новых отраслей промышленности. Именно эту, инновационную, функцию предпринимательства Й. Шумпетер полагал основной, уделяя традиционной функции «несения рисков» сравнительно мало внимания. По его представлению, инновационная деятельность предпринимателя является источником стимулирования экономического потенциала общества и экономического развития. Само понятие инноваций трактовалось Й. Шумпетером весьма широко, с его точки зрения к ним относятся технические и управленческие новшества, новые источники снабжения и новые рынки сбыта продукции, маркетинговые и рекламные новшества, нововведения в финансовой сфере, новые ресурсы и новые их сочетания и т.п. [7]. Таким образом,

инновационная деятельность, с позиций Й. Шумпетера, тождественна предпринимательской, а предприниматель есть источник всех изменений в экономике.

После работ Й. Шумпетера серьезное внимание развитию теории предпринимательства стали уделять учёные самых различных профессиональных направлений. Ими начали рассматриваться такие вопросы, как самостоятельность предпринимателя в принятии решений, его личностные качества, управленческие способности и тому подобное. Ф. Найт (1921), в частности, особо подчеркивал роль предпринимателя как управленца человеческими ресурсами и фактически впервые ввел в оборот понятие «менеджмента» [15]. Впрочем, он также обращал внимание на самостоятельность действий предпринимателя и его полную ответственность за результаты своих решений.

В 30-е годы XX века Д. Кейнс положил начало обсуждению роли личных качеств предпринимателя как фактора, определяющего специфику его деятельности. Он выдвинул теорию об особом социально-психологическом типе «хозяйственника», обладающим способностями и навыками эффективного балансирования между планированием и риском, экономией и потреблением [10]. Д. МакКелланд также говорил о присущем поведению предпринимателя «умеренном риске», понимаемом как сочетание риска и планирования, а также характеризовал самого предпринимателя как «энергичного человека» [9]. Эта энергия, как позже отметил П. Друкер, выражается в стремлении к изменениям и инновациям, в которых предприниматель видит шанс развития своего предприятия [17]. Успех внедрения инновационных решений, по мнению П. Самуэльсона, обеспечивается за счет таких личных качеств предпринимателя, как упорство, смелость и оригинальность мышления [18].

Во второй половине XX века появилась и получила развитие идея о предпринимательстве как творческой деятельности. Впервые об этом в 1970 году заговорил Д. Хайек, утверждавший, что в основе предпринимательской деятельности лежит осознание человеком свободы использования имеющихся у

него денежных, информационных и интеллектуальных ресурсов и доступных ему возможностей. Соотнесение доступных ресурсов с возможностями их использования делает труд предпринимателя, по мнению Д. Хайека, творческим и рациональным [17].

Р. Хизрич, в свою очередь, обращал особое внимание на удовлетворение предпринимателя, связанное с успехом реализации его авторских идей, особенно в связи с преодолением рисков и других издержек их воплощения [9]. При этом он отмечал и то, что упомянутый успех может иметь как денежное, так и социально-психологическое выражение. О роли нематериальных эффектов предпринимательской деятельности говорили также К. Макконелл и С. Брю [3], а В.С. Балабанов охарактеризовал предпринимателя как человека, постоянно находящегося в состоянии творческого поиска и создания инноваций [1].

Бегло окинув взглядом эволюцию подходов к понятию предпринимательства в целом, можно легко выделить основные элементы его содержания: риск, ответственность, инновационность, организация и управление, рациональность, получение прибыли, собственность на средства производства и т.д. Отсюда можно заключить, что предпринимательская деятельность есть рисковая, но рациональная деятельность по организации и управлению производством, осуществляемая собственником средств производства, творчески ищущим новые возможности и использующим новые знания для повышения эффективности хозяйственного процесса, несущим ответственность и иные издержки для достижения основной цели – извлечения прибыли.

Определения предпринимательской деятельности, имеющиеся в современной литературе, в той или иной степени соответствуют вышеприведенному, хотя разные авторы склонны выделять в нем отдельные элементы и уделять им повышенное внимание. Что касается определения малого и среднего предпринимательства, то в данной сфере разброс мнений характеризуется большей широтой. Анализируя публикации специалистов по данному вопросу, а также опыт государственного регулирования

предпринимательской деятельности в разных странах мира, можно выделить как минимум три подхода к определению понятия малого и среднего предпринимательства.

Количественный подход использует критерии, которые можно измерить и представить в числовом выражении: оборот фирмы или объем продаж, величину активов, число занятых на предприятии и т.п. Такой подход подкупает своей простотой и прозрачностью, однако отмечается, что выбор значений этих показателей и границ их измерений зачастую не имеет под собой ни теоретической базы, ни полноценных исследований [17]. Кроме того, в отечественной практике такие критерии не дифференцируются по различным отраслям экономики, что приводит к проблеме несопоставимости предприятий с разной отраслевой спецификой [12].

В этой связи бесполезен опыт зарубежных стран, например, США, Индии, Китая и ЮАР, в которых предельные значения количественных критериев рассчитываются отдельно для каждой отрасли экономики [2, 6, 8, 11]. Опыт Индии также показывает возможности гибкого управления системой количественных критериев – так, из-за высокого уровня безработицы в данной стране критерий «численность занятых на предприятии» был исключен [6].

Качественный подход, в свою очередь, базируется на качественных критериях оценки. Впервые они были детально освещены в 1979 году в работах Дж. К. Ван Хорна, который выделил характерные черты малых и средних предприятий: ограниченные ресурсы (финансовые, человеческие и т.п.), небольшие номенклатура и ассортимент производимых товаров (услуг), менее развитые системы управления, административные технологии и процедуры, сосредоточение должностей высшего звена и большей части акций у относительно небольшого числа людей [4]. Большое влияние на развитие качественного подхода оказал также английский экономист Х. Велу, дополнивший данный перечень критериев, внося в него тип маркетинговой стратегии, стиль управления, отношения внутри коллектива и ряд других [23].

Качественный подход характеризуется достаточной степенью

теоретического обоснования и высокой гибкостью за счет возможности учета множества различных критериев, характеризующих разные типы предприятий. Однако, он сложен в практическом применении на больших массивах фирм из-за большого числа самих критериев и необходимости доступа для определения ряда из них к внутрифирменной информации.

Своеобразной попыткой избавиться от недостатков как качественного, так и количественного подходов можно считать комбинированный подход, основанный на экономических и статистических критериях определения малого (среднего) предприятия, предложенный в 1971 году Болтонским комитетом [11]. Статистическое определение малого (среднего) предприятия основывается на анализе количественных показателей таких предприятий в различных отраслях и выделении для каждой отрасли параметров как общего характера, применяемых в количественном подходе (число занятых, оборот, прибыль и т.п.), так и специфических для каждой отрасли (например, число транспортных средств в собственности транспортной компании).

В целях реализации данного подхода Болтонским комитетом был подготовлен глобальный отчет о различных аспектах развития малого предпринимательства в разных странах, который оказал большое влияние на осмысление проблемы развития малого и среднего бизнеса во всем мире. Однако, сам комбинированный подход был подвергнут критике, как в частных вопросах выбора критериев для оценки предприятий, так и в целом, как ограничивающий возможности малых и средних фирм оказывать влияние на развитие своего рыночного сегмента (например, путем расширения ассортимента продукции выше отраслевого предела и т.п.).

Поскольку все три рассмотренных подхода к определению малого и среднего предпринимательства не лишены существенных недостатков, в экономической практике сложилась тенденция дополнять количественный подход введением в оценку ряда качественных признаков, характерных для специфики малых и средних предприятий, а в ряде стран, как говорилось выше, основывать количественные критерии на статистических данных по отрасли, т.е.

применять элементы и комбинированного подхода.

В целом же следует признать, что количественный подход к определению малого и среднего предпринимательства остаётся на сегодняшний день доминирующим. Он применяется также в законодательстве Российской Федерации и в программах развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в нашей стране. Очевидно, что он оказывает значительное влияние на развитие сегмента малого и среднего бизнеса в России, в связи с чем остро нуждается в модернизации и расширении рамок.

Список использованной литературы:

1. Балабанов В. Профессия: Предприниматель // ФОРМ «Экономика. Социология. Менеджмент», 24.09.2010. [Электронный ресурс] – URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/33431603.html> (дата обращения: 09.09.2020)
2. Бородин В.А. Сравнительный анализ развития малого и среднего бизнеса в России и Китае // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – №. 1. – С. 27-32.
3. Брю С.Л., Макконнелл К. Р. Экономикс: пер 1-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М. – 2017.
4. Ван Х. Д. К. Основы финансового менеджмента: учебник. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010.
5. Друкер П. Ф. Классические работы по менеджменту. – М.: Альпина Паблишер, 2017.
6. Дубова Н.В., Шайдакова А.П. Опыт государственного регулирования предпринимательской деятельности в Индии // Развитие предпринимательства и предпринимательского права в России в современных условиях. – 2017. – С. 93-96.
7. Егоричев В.А. и др. Й. Шумпетер о предпринимательстве как факторе производства // Экономика и предпринимательство. – 2019. – №. 5. – С. 163-165.
8. Измутьева О.Е. Россия и США: преемственность опыта в аспекте стимулирования малого бизнеса // Редакционная коллегия. – 2018. – С. 342.

9. Ихъяев В.Р. Предпринимательство как социально-экономический феномен //Молодежь и наука. – 2018. – №. 6. – С. 87-87.
10. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – Litres, 2018.
11. Лактионова Н.В., Жердева О.В. Дефиниции малого и среднего предпринимательства //Сфера услуг: инновации и качество. – 2017. – №. 28. – С. 7-7.
12. Лапина Н.В., Лапин В.Н., Лапина Я.В. К вопросу о критерии отнесения предприятий к малым //Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые, аспекты: материалы международной научно-практической конференции (25 марта 2016г.). – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2016. –168 с. – С. 57.
13. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада. – М.: Прогресс-Академия, 1992.
14. Маршалл А. Основы экономической науки. – Litres, 2017.
15. Найт Ф.Х. Предпринимательство: Пер. с англ. – М.: Дело, 2016.
16. Панкин Д.Г., Муртазина Г.Р. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства //Национальная безопасность России и ее регионов: состояние и условия обеспечения. – 2019. – С. 122-127.
17. Передера Ж. С., Гриценко Т. С., Теряева А. С. Малый и средний бизнес: критерии определения и роль в экономике //Вестник евразийской науки. – 2018. – Т. 10. – №. 6.
18. Самуэльсон П. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами. – М.: Альпина Паблшер, 2016.
19. Сейтмамутова С. Э. «Закон рынков» Жана Батиста Сэя //Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. – 2020. – С. 560-563.
20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Litres, 2019.
21. Урбанаева Е.Г., Илтакова Н.В. Исторические и социальные корни предпринимательства (В. Зомбарт, М. Вебер) //Социальная компетентность. –

2016. – Т. 1. – №. 2. – С. 97-104.

22. Bazhal I. The theory of economic development of JA Schumpeter: Key features. – NY, 2016.

23. Velu H.A.F. The Development Process of The Personally Managed Enterprise. – European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business, 1980, – p.1-21.