

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство — это особый вид хозяйственной деятельности, которому присуще новаторство. Т. е. новаторство, приводящее к нарушению рыночного равновесия. А бизнес использует нарушения рыночного равновесия, вызванный предпринимательством. Когда есть разрыв между спросом и предложением, то бизнес, используя это, выпускает продукцию и получает дополнительный доход, как результат реализованной инициативы. С течением времени, когда все большее количество бизнесменов внедрит новейшие технологии, используя технологии предпринимателя, рынок выровняет условия для производства и обращения и в соответствии с законом полезности, дополнительный доход будет сокращаться. Снижение доходов заставляет бизнесменов проводить диверсификацию, способствуя восстановлению рыночного равновесия.

Логика рассуждения приводит к следующему выводу: предпринимательство отличается от бизнеса только одним существенным свойством — новаторством, приводящим к нарушению рыночного равновесия.

Предпринимательство в широком смысле, в отличие от бизнеса, встречается значительно реже, и как заметил Й. Шумпетер «предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в обычной жизни не бывал хотя бы немного предпринимателем»^{1*} т. е. в повседневной жизни мы имеем дело с бизнесом. Бизнесмен может всю жизнь заниматься бизнесом и не быть предпринимателем, однако вся рыночная экономика без предпринимательства как социально-экономического феномена существовать не может.

В обиходе допускается равнозначность этих терминов, и это правильно, ибо узкий термин «предпринимательство» соответствует термину «бизнес» в широком смысле этого слова. В конкретном случае, когда речь идет о принципиальном различии между этими понятиями необходимо это уточнять.

Итак, — предпринимательство — это особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов, посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия.

В современной экономической литературе в большинстве случаев сущность предпринимательства подменяется, целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна дается следующее определение: «Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли и личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица»^{2*}. В учебниках предпринимательство определяется как непосредственная, самостоятельная, систематическая, на собственный риск деятельность по выполнению работ, оказанию услуг с целью получения прибыли, которая осуществляется физическими и юридическими лицами, зарегистрированными как субъекты предпринимательской деятельности в порядке, установленном законодательством. Именно этот подход, в России закреплен законодательно^{3**}. Согласно современному российскому законодательству под предпринимательской деятельностью понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом — продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»^{4***}.

А так ли это на самом деле? Прибыль — конечная цель предпринимательства? В принципе, прибыль является побудительным мотивом предпринимательской деятельности, а целью является создание продукта, т. е. удовлетворение спроса общества на конкретные

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития, М., 1982. С. 174.

² Большой экономический словарь. — М.: Институт экономики, 1994. — С. 313.

³ Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июля 1995 года № 88-ФЗ, ГК РФ и др.

⁴ Гражданский кодекс РФ. Часть 1, Раздел 1, Подраздел 1., Гл. 1 ст. 2.

потребности ее членов. Прибыль является мерилем успеха, только размером прибыли можно определить на сколько успешно сработал предприниматель и соответственно ее величина органически сопряжена с удовлетворением потребностей общества. Почти во всех учебниках говорится о том, что ключевым звеном предпринимательской деятельности является максимизация прибыли. Но в принципе, это не совсем так и в настоящей книге показано, что целевые устремления предпринимателя связаны с обеспечением долгосрочной устойчивости хозяйственной деятельности и с максимизацией его возможностей, возможностей предпринимателя удовлетворять комплекс его социально-экономических потребностей.

Теперь о сущности предпринимательства. Принято считать, что сущностью предпринимательства являются инициатива, риск, комбинация факторов производства и новаторство. Но это не сущностные характеристики предпринимательства — это лишь различные функциональные стороны предпринимательской деятельности которые должны рассматриваться лишь в качестве его признаков. Содержательный момент предпринимательства заключается как в завоевании преимуществ, так и в создании для себя лучших условий хозяйствования, что безусловно является главной специфической чертой предпринимательства как типа хозяйственного поведения. Результатом будет прибыль, как отражение реализованных конкурентных преимуществ.

Часто предпринимательская деятельность противопоставляется — хозяйственной. Авторы книги показывают, что это не совсем, так как совершенно ясно, что вся хозяйственная деятельность не может быть новаторством, а новаторство выступает формой проявления накопленных результатов в процессе хозяйственной деятельности, и только в последствии генерируется предпринимательская идея. Если отталкиваться от того, что предпринимательство это особый вид хозяйственной деятельности, одним из главных предметов которого является новаторство, то сразу напрашивается вопрос: а может ли быть малое предпринимательство? Малые предприятия — да, они указывают на размер коммерческой организации. А предпринимательство может ли быть малым? Может ли оно быть государственным? Насколько корректны такие термины. Напрашивается и такой вопрос: а предпринимательство коллективным может быть, или оно может быть только индивидуальным? Кто является носителем предпринимательства в новых экономических условиях? Могут ли называться отечественные директора, руководители крупнейших акционерных обществ, предпринимателями, или они менеджеры? На этот и др. вопросы авторы пытаются найти ответ в настоящей книге.

За последнее десятилетие в поведении и сознании граждан государств СНГ произошли значительные изменения. Они вызваны, прежде всего, переходом к новой системе развития общества и активизацией предпринимательской деятельности. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Под воздействием гло-бализационных процессов в мировой экономике происходят изменения объекта хозяйственного управления. Так, в индустриальном обществе этим объектом управления выступали предприятия и фирмы, включающие несколько предприятий. В постиндустриальном, информационном — основным объектом хозяйственного управления становятся индустриальные, предпринимательские сети, представляющие планомерно организованную на основе долгосрочных контрактов сеть предприятий и организаций, участвующих в проектировании, производстве, реализации (а в жилищном строительстве и в сервисном обслуживании).

В объединениях традиционного типа (холдингах, концернах, трестах и т. д.) предприятия могут полностью или частично лишиться юридической, хозяйственной самостоятельности и т.д. Подобные объединения имеют, как правило, громоздкую управленческую структуру, что не позволяет им достаточно четко и своевременно реагировать на изменения внешней среды.

Кроме того, они имеют тенденцию к монополизации. Мировой и отечественный опыт показывают, что этих недостатков лишена сетевая форма организации научно-производственного цикла. Такое объединение усилий в развитых странах оказалось достаточно эффективным. Поэтому предпринимательские сети (сетевые организации, индустриальные сети) привлекают гораздо больше прямых иностранных инвестиций, чем традиционные компании, сопоставимые по стоимости активов.

В сетевых организациях между фирмами, принадлежащими разным собственникам, возникает родство при сохранении каждой из них своей автономности.

В экономике под сетью понимается способ регулирования взаимозависимости участников единого технологического процесса (отличающийся от координации их деятельности с помощью рыночных механизмов), основанный на кооперативной «игре», и особых отношениях.

Переход от чисто рыночных к сетевым отношениям кооперирующихся фирм в конце XX в. назван сетевой революцией. За последние годы по этой проблеме издано более 100 монографий (преимущественно в США, Великобритании, ФРГ). Эти работы посвящены анализу конкуренции в сетевых организациях, природе менеджмента снабженческих сетей и кооперативной стратегии в сетях, динамике межфирменного сотрудничества в сетевых альянсах.

Предпринимательская сеть является новой формой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей быстро, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся неопределенности внешней среды. Сети позволяют оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов — различных организаций участвующих в инвестиционно-строительной деятельности.

Экономические связи, лежащие в основе создания ПС, основаны на долгосрочных контрактах (в отличие от холдингов, базирующихся на имущественных интересах) и осуществляются на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий между различными бизнес-субъектами и их симбиозной взаимозависимости, определяемой принципом синергизма. Такие объединения позволяют малым организациям сочетать преимущества малых форм предпринимательства и крупных производств.

В сетевой организации сочетаются элементы рынка с иерархической координацией действий, но на первый план выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Для достижения поставленных целей используются различные виды и методы кооперации. Формирование предпринимательской сети, в принципе, актуально для бизнес-единиц любых отраслей и сфер деятельности. Однако отраслевая специализация определяет своеобразие потребностей и возможностей во взаимодействии соответствующих предприятий и организаций.