

КАПИТАЛ И ТЕОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.В. Решетова *

*Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
190103, Санкт-Петербург, ул. Курляндская, 2/5*

Исследование предпринимательства на протяжении всего времени своего существования постоянно наталкивается на противопоставление предпринимательской деятельности и трудовой – с одной стороны, а с другой – предпринимательских функций и функций капитала. Такое положение заставляет предположить, что предпринимательство как вид специфической деятельности неразрывно связано с сущностными функциями труда и капитала, которые вне предпринимательства не могут быть реализованы. Противостояние труда и капитала, характерное для периода первоначального накопления, обусловило превалирование социально-политического подхода к исследованию этих категорий. Формирование маржиналистского подхода к исследованию экономики смещает акценты каузальных построений на функциональные взаимосвязи.

Любые самые абстрактные теоретические построения отражают явления и процессы, наблюдаемые в реальной экономической деятельности. В период формирования рыночной системы координации, в условиях генезиса капитализма и связанного с ним первоначального накопления капитала собственность, предприимчивость и управление зачастую персонифицировались в капиталисте. В дальнейшей эволюции наука и хозяйственная практика разделяют это единое образование на собственников капитальных активов, управляющих и предпринимателей. Возникающие и непрерывно развивающиеся институциональные формы их взаимодействия и формы производственных организаций отражают как разграничение, так и интеграцию указанного триединства.

Предпринимательство принимает черты массового явления в период генезиса капитализма, но в этот период более распространенным является термин «капиталист». Политическая экономия буржуазного общества не разграничивает еще капиталиста и предпринимателя, молчаливо соединяя их в неразрывное целое и не разъясняя специально, относится ли труд предпринимателя к производительным видам труда и, соответственно, источникам богатства.

Самый известный критик капитализма и буржуазной политической экономии К. Маркс, структурируя капитал, указал на различия капитала-

* Решетова Марина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент.
Тел.: (812) 361-05-16; e-mail: rechetovamv@mail.ru

собственности и капитала-функции. Функционирующий капиталист в марксистской теории и есть тот предприниматель, который персонифицирует отношения, связанные с организацией, управлением и контролем над хозяйственным процессом. Капитал-собственность персонифицируется в облике «рантье» и несет на себе печать социального осуждения и обвинений в паразитическом источнике доходов. Последний – основа для обвинений не только со стороны лиц наемного труда, но и со стороны действующих капиталистов.

В этот период была широко распространена трехфакторная теория производства (Жан-Батист Сэй) [1], которая не выделяла предпринимательство как отдельный фактор производства, а считала его объединяющим началом, соединяющим в процессе производства труд, капитал и землю. Задача предпринимателя усматривалась в соединении факторов для производства экономических благ и организации хозяйственного процесса. Теория факторов производства предполагает наличие рынка всех производственных ресурсов, в том числе и рынка предпринимательских способностей. Доход предпринимателя рассматривается как его заработная плата. Спрос и предложение на рынке предпринимательства формируются под воздействием различных факторов. Спрос на определенные предпринимательские способности представляется производным от спроса на продукт, им производимый. Предложение предпринимательских способностей формируется в условиях ограниченности и редкости таких качеств предпринимателя, как опыт, морально-этические установки, деловые связи и т. д.

Поскольку предпринимательство не выделяется в самостоятельный фактор производства, его доход продолжает оставаться, по Сэю, остаточным. Покупая остальные факторы производства и возмещая затраты факторов в форме выплат причитающейся им доли из стоимости произведенного продукта, остающуюся разницу предприниматель присваивает как собственный доход. Естественно, вопрос о количественных параметрах факторных доходов и критериях их распределения практически не ставится. Предприниматель Сэя определенно отличен от капиталиста, но весьма еще похож на управляющего, хотя и в широком понимании его роли и привносимых им элементов творчества в управление хозяйственными процессами.

Обсуждение вопроса о возможности выделения предпринимательства как самостоятельного фактора производства переводит проблему распределения доходов из социально-этической (справедливость, равенство) в экономико-аналитическую плоскость.

Прибыль предпринимателя в маргиналистской трактовке рассматривается не как остаточный доход, а как предельный продукт этого фактора.

Указанные критические замечания маргиналистов в отношении самой возможности отнесения предпринимательства к самостоятельному фактору производства не помешали распространению этой практики. Современные

курсы «экономикс» не подвергают возможность рассмотрения предпринимательства как производственного фактора какому бы то ни было сомнению. Каузальная рефлексия академической науки заменена функциональной утилитарностью и молчаливым признанием предпринимательской прибыли.

Специфика и значение предпринимательства таковы, что необходимо его систематическое изучение, связанное с поиском методов его идентификации и развитием теории предпринимательства.

Исследование предпринимательства велось, до определенного времени, в контексте других, более значимых, по мнению авторов, проблем. Предпринимательство исследовалось в свете теории прибыли и процента, а также в связи с изучением капитала. Специалисты уже тогда отмечали наличие нематериального капитала, содержание которого можно свести к накапливаемым и используемым знаниям.

А. Маршалл отмечал наличие такой специфической нематериальной формы капитала, как деловые способности, профессионализм, деловые связи (имидж), доверие к личности. Знания Маршалл считал мощным двигателем производства, причем он разделял технические знания и другие виды, необходимые для осуществления производства. «В подавляющем большинстве отраслей технические знания и навыки становятся с каждым днем все менее существенны по сравнению с такими... качествами, как способность правильно принимать решения, оперативность, находчивость, осторожность и настойчивость в осуществлении цели» [2]. Предпринимательские способности А. Маршалл, по сути, рассматривает как элемент капитала, закладывая тем самым основы последующего формирования теорий человеческого капитала. «Способности человека так же важны в качестве средств производства, как и любой другой вид капитала» [2]. Такое высказывание классика может послужить основанием для еще одной дискуссии по поводу содержательности и корректности использования определенных терминов и понятий, а также недопустимости их смешения или противопоставления. Опыт такого рода обсуждений представляется малопродуктивным. По мнению автора, смешение (и смещение) используемых в науке понятий обусловлено взаимопроникновением многих экономических явлений и процессов, противопоставление которых условно и относительно в любом сравнительном анализе. Множественность способов и форм классификации экономических явлений обусловлена как многогранностью наблюдаемых процессов, так и исследовательскими приоритетами. Последние, в свою очередь, зависят от времени и места, в которых экономические отношения наблюдаются, а также от исследовательских традиций.

Предприниматели как субъекты бизнеса неоднородны. Внутри этого социально-экономического образования можно выделить различные группы.

А. Маршалл выделяет среди групп предпринимателей тех, кто следует проторенными путями, и тех, кто открывает новые и улучшает существующие методы хозяйствования. Первые получают так называемую

нормальную прибыль, тогда как вторые получают дополнительное вознаграждение за свои новаторства в форме квазиренды.

А. Маршалл указывает на взаимосвязь между предпринимательскими способностями и размером находящихся в их собственности предприятий. Он пишет о «...гораздо большем соответствии между способностью бизнесменов и размером находящихся в их собственности предприятий, чем это может с первого взгляда показаться возможным».

Проблему соотношения крупного и мелкого производства А. Маршалл связывает с особенностями динамики предельной производительности предпринимательства как фактора производства. Взаимодействие между крупным и мелким бизнесом связывается с тем, что «крупный предприниматель замещает небольшую часть собственного труда и большую долю труда наемных работников трудом мелкого предпринимателя».

Преимущества мелкого предпринимателя при этом состоят в следующем:

- 1) территориальная близость предприятий к источникам сырья или рынкам сбыта;
- 2) экономия на бухгалтерском учете;
- 3) отсутствие громоздких и дорогих систем контроля.

Преимущества мелких предприятий почти уравниваются с преимуществами крупных, экономящих на масштабе производства.

Предпринимательство как производящая, координирующая и комбинирующая производственные ресурсы функция тесно связано с замещением факторов. Предпринимательские способности проявляются на практике в нахождении наиболее эффективной комбинации ресурсов, что и составляет поиск вариантов замещения. Существующая технология задает вид производственной функции, а предприниматель способен выбрать комбинацию факторов, оптимизирующую его производство с точки зрения преследуемых целей. Более того, предприниматель своей деятельностью способствует развитию технологий как за счет создания финансовой основы накопления капитала и расширения производства, так и за счет совершенствования знания об экономической продуктивности комбинируемых им ресурсов.

Понимание предпринимательства как знания и умения позволяет оценить его роль с позиций возрастающей отдачи, присущей этому специфическому виду труда. А. Маршалл связывает закон возрастания отдачи с увеличением объема затрат капитала и труда, которые ведут к усовершенствованию организации производства, что повышает эффективность использования труда и капитала. Понижающуюся отдачу он относит только к природным ресурсам. В соответствии с таким подходом в тех отраслях промышленности, где наблюдается относительно небольшая доля сырья и материалов в общей стоимости используемых ресурсов, закон возрастающей отдачи действует почти без преград. К таким отраслям относятся технологически сложные отрасли обрабатывающей промышленности.

Маршалл обосновывает тенденцию к возрастанию роли институциональных структур экономической деятельности тем, что «организация» и связанные с ней отношения становятся источником дополнительной прибыли по мере совершенствования производства.

Предпринимательство как фактор производства занимает отдельное место, отличное от мест других факторов. Некоторые авторы различают понятия «производственные факторы» и «производственные ресурсы», исходя из того, что ресурсы – это то, чем располагает экономика. От факторов их отличает то, что они могут быть вовлечены в производство, а не уже используются в нем. На этом основании делается вывод о том, что «ресурсы производства» – понятие более широкое, чем факторы производства» [3]. Обсуждение различий между понятиями «ресурс» и «фактор», по нашему мнению, может оказаться продуктивным в контексте понятий «запас – поток». В нашем исследовании эта проблема может представлять интерес с точки зрения применения различных классификационных схем к ресурсам и факторам. Речь идет о том, что при классификации ресурсов необходимо учитывать, что это потенциальные факторы производства, представляющие до времени форму запаса. Достаточно распространенное разделение производственных ресурсов на природные, материальные, трудовые и финансовые не вполне корректно. Наиболее четко это можно показать в связи с трудовыми ресурсами. Термин «трудовые ресурсы» используется достаточно часто, но содержание его состоит не в запасах труда, а в запасах рабочей силы как способности к труду. Труд как процесс деятельности и потоковая величина не могут существовать отдельно от производства. В этом смысле ресурсом является рабочая сила, а фактором производства – труд. Природные, материальные и трудовые ресурсы имеют характер «базовых», а финансовые (как атрибут рыночной формы производства) – «производных» ресурсов.

Вовлеченные в производство ресурсы становятся его факторами. Производство можно рассматривать как взаимодействующее единство факторов. Кто же объединяет ресурсы и делает их взаимодействующим единством? Это важнейшее действующее лицо экономики и есть предприниматель, которому не нашлось отдельного, самостоятельного места в используемой схеме. Такое положение не случайно и связано со спецификой предпринимательства.

Предпринимательские способности реализуются в деятельности, содержание которой разные авторы понимают по-разному. Со времен И. Тюнена предпринимательская деятельность связывается, прежде всего, с риском. Этот автор использовал понятия исчислимого риска, от которого можно застраховаться, и риска неисчислимого, непредсказуемого и не становящегося объектом страхования. В дальнейшем идея взаимосвязи между предпринимательством и риском плодотворно развивалась и в работе Фрэнка Хайнемана Найта «Риск, неопределенность и прибыль», опубликованной в 1921 г. Найт различает стандартные виды рисков, которые, становясь статьей издержек производства, вычитаются из прибыли. Другие

виды рисков, касающиеся нестандартных, непредвидимых ситуаций, в принципе не могут быть измерены, и именно этот вид уникальной неопределенности считается источником прибыли или убытков предпринимателя. Издержки несения бремени предпринимательского риска составляют «необусловленные контрактом», непредвиденные поступления или потери. По Найту, прибыль – это не доля отдельного фактора при распределении, а элемент выплат всем производственным факторам, возникающий из-за того, что цена конечного продукта, состоящая из цен факторов, не может быть определена до того, как продукт произведен и реализован. Предприниматель, заключая контракты и оговаривая в них цены факторов, по сути, угадывает будущие цены. Несовпадением ожидаемых цен и фактических и создается источник прибыли или убытков.

Предпринимательство как вид деятельности предполагает наличие соответствующих способностей, которые используются при осуществлении этого вида труда. Использование выражения «предпринимательская деятельность» (но не «труд предпринимателя») отражает специфику этой формы хозяйственной деятельности.

Исследование предпринимательских способностей показывает, что их выявление и идентификация являются достаточно сложной задачей. Предлагаемые подходы к определению предпринимательских способностей часто являются спорными и неоднозначными.

«Для предпринимательских способностей, – отмечает Н. П. Гибало, – характерны следующие базовые направления:

- 1) самостоятельный статус собственника своих способностей;
- 2) цель реализации способностей – получение прибыли или дохода вместе с социальным эффектом;
- 3) функция способностей – творческая, т. е. нахождение, выдвижение и реализация новаторской коммерческой идеи, связанной с хозяйственным риском; ресурсная – мобилизация информационных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов; организационная (соединение факторов производства в оптимальных пропорциях и контроль за их использованием)» [3].

Отмечая благотворное стремление автора выявить содержание предпринимательских способностей, надо признать, что предлагаемое описание вряд ли является удачным. Статус собственника своих способностей вряд ли можно потерять (не будучи, во всяком случае, под воздействием психотропных средств, магии или чего-нибудь подобного), даже работая по найму. Даже лица наемного труда сохраняют статус собственника своих способностей, передавая право на их использование в течение определенного времени и для выполнения определенной работы нанимателю. Различия между способностью к труду и самим трудовым процессом, а также его результатом общеизвестны. Введение прилагательного «самостоятельный» к термину «статус» лишено какого-то особенного смысла. Кроме того, указание на то, что цель реализации способностей – получение прибыли или, еще лучше, дохода не описывает

специфики предпринимательской деятельности по сравнению с любой другой экономической, преследующей, как известно, цель максимизации дохода в различных его формах. И только третье из базовых направлений, поскольку является описанием функций предпринимательских способностей, выглядит, по нашему мнению, удовлетворительным. Функциональная роль предпринимательства, однако, описывает содержание предпринимательской деятельности, но не способности к ней.

Основоположник системной теории предпринимательства И. Шумпетер считал, что предпринимательство – это, прежде всего, тип хозяйственного поведения, тесно связанный с особенностями личности. Заметим, что необходимость специфических личностных характеристик для занятий предпринимательством отмечают многие теоретики. И. Шумпетер систематизировал эти качества, отнеся к ним специфические мотивации, связанные с самой деловой активностью и духом творческой состязательности и стремлением к победе; своеобразный интеллект: избирательный, но не глубокий; сильная воля и развитая интуиция. И. Шумпетер справедливо полагал, что предпринимательская функция по своей природе дискретна и не закреплена за определенным субъектом. Ее дискретность состоит в том, что она реально существует только до тех пор, пока внедренная предпринимателем комбинация остается новаторской. Как только используемая инновация перестает быть уникальной, превращаясь в рутинную, предпринимательская функция приходит к своему исчерпанию. Поэтому носителями предпринимательского типа поведения могут быть самые разные субъекты, но этот тип поведения не всегда свойственен всем деловым организациям.

Главная цель предпринимательской деятельности связана с инновациями, под которыми понимаются разнообразные нововведения, направленные на поиск новых, удачных вариантов комбинирования производственных ресурсов. Осуществляемые предпринимателем нововведения И. Шумпетер описывает с помощью пяти основных примеров. Во-первых, это создание новых продуктов. Во-вторых, освоение новых рынков сбыта. В-третьих – получение новых сырьевых источников. В-четвертых – внедрение новых технологий. В-пятых – осуществление реорганизации. Осуществление всех указанных нововведений оценивается как активный элемент предпринимательской функции.

В теории И. Шумпетера предприниматель выступает в качестве движущей силы экономического развития и вместе с тем силы, приводящей к нарушению равновесия конкурентного рынка. Внедряя инновации, предприниматель сталкивается с производителем, но такие его качества, как интуиция, инициатива и готовность к риску, помогают ему в их преодолении.

Как движущую силу рынка оценивал предпринимательство и такой видный ученый, как Людвиг фон Мизес [4]. Он настаивал на последовательном отграничении предпринимательской функции от других видов деятельности и от функций капиталиста и менеджера, в частности.

«Как и любой действующий человек, предприниматель – всегда спекулянт», – заявляет фон Мизес. Он считает, что индивид, действующий в условиях неопределенности, становится предпринимателем. С этих позиций предпринимательский тип поведения может быть присущ широкому кругу лиц, в том числе и субъектам, не связанным с производством. В условиях несовершенной информации, свойственной рынку, предпринимательский тип поведения может демонстрировать и покупатель. Такое расширенное понимание предпринимательства является естественным, если рассматривать его как тип поведения. Вместе с тем для собственно предпринимателей, в более узком понимании, Ф. Мизес предлагает даже самостоятельный термин – промоутер (делец). Промоутеры – это специфическая категория лиц, которые более инициативны и предприимчивы, деловые способности которых выше, чем средний их уровень.

Мизес указывает на то, что предприниматель движим исключительно эгоистическим интересом извлечения прибыли и умножения своего богатства, но это возможно только при условии, что он досконально изучил потребителей и знает, как их удовлетворить.

Мизес считает, что технологическая деятельность предпринимателя, несомненно, может способствовать увеличению выручки и чистой прибыли. «Прибыль и убыток представляют механизм, посредством которого потребители осуществляют свое господство на рынке. Поведение потребителей... перемещает владение средствами производства из рук менее эффективных людей в руки более эффективных» [4]. Прибыль и убытки предпринимателя, возникающие за счет изменения конъюнктуры рынка, рассматриваются как инструмент, дающий возможность профессиональным предпринимателям настроить производство соответствующим образом. По мнению Мизеса, «прибыль не зависит от величины капитала, используемого предпринимателем» [4]. Капитал «не порождает» прибыль. Прибыль и убыток целиком и полностью зависят от того, насколько успешно или неудачно предприниматель приспособил производство к требованиям потребителей». Он отрицает правомерность использования понятия «нормальная прибыль» и отрицает саму возможность равновесия при получении прибыли. Прибыль, так же, как и у Шумпетера [6], возникает в результате нарушения равновесия. В каждый период времени часть предпринимателей получает прибыль, тогда как другие терпят убытки. Превышение суммарных прибылей над суммарными убытками свидетельствует об экономическом развитии и росте национального благосостояния. Сам процесс устранения предпринимательских прибыли и убытка начинается одновременно с процессом приспособления производственной деятельности к изменившимся исходным данным.

В отличие от И. Шумпетера, представители новой австрийской школы, в том числе Израэль Кирцнер и Фридрих фон Хайек, рассматривая предпринимательскую деятельность с позиций равновесия, считают ее направленной на восстановление равновесия рынка. И. Кирцнер под равновесием понимал состояние, в котором человек, принимающий решение, предполагает, что точно знает решения всех других людей. Такая интерпретация предполагает, что понятие равновесия применимо к отдельному индивиду, принимающему экономические решения. Принимая экономические решения, индивид полагает, что в поведении его контрагентов (партнеров по сделкам) отсутствует то, что в теории трансакционных издержек называют оппортунизмом. У Кирцнера предпринимательские функции могут выполняться не только без собственного капитала, но вообще без ресурсов, за исключением самой способности раньше других распознать будущую выгоду, которая и есть тот уникальный ресурс, который использует человек, исполняя роль предпринимателя.

Сопоставление теорий предпринимательства, формирование которых происходило в разные исторические периоды, наводит на мысль о том, что их авторы видят в объекте своего исследования ту силу, которая может преодолеть негативные тенденции современной им экономики. По мере преодоления негативных тенденций тот же объект (в нашем случае предпринимательство) начинает оцениваться с иных позиций. Яркий пример этому – оценка предпринимательства как фактора дестабилизирующего (начало века) или, напротив, как стабилизирующего (70-е гг.).

Изучение концептуальных подходов к исследованию предпринимательства показывает наличие дилеммы, связанной с противопоставлением труда и капитала. В неявном виде такое противопоставление присутствует и в современной экономической теории. По нашему мнению, оно воплощено в теории человеческого капитала. Это направление в экономической науке позволяет соединить трудовую деятельность (в том числе в форме найма) с «привилегией» капитала получать доходы за обладание производственными ресурсами. Вместе с тем теория человеческого капитала большее число проблем ставит, чем решает, открывая тем самым путь для продолжения поиска.

Предпринимательство занимает промежуточное положение в единении труда и капитала как основы этого союза. Предпринимательство как вид деятельности в известной мере не зависит от распределения прав собственности на вовлекаемые в производство ресурсы. Трудно представить вид целесообразной деятельности человека, к которой без сомнения относится предпринимательство, не являющейся трудовой. «Нетрудовая

деятельность», по-видимому, понятие иррациональное, свойственное эмоциональному осуждению творческих видов труда, прямо не связанных с созданием материальных благ, явными физиологическими нагрузками и тяжелыми условиями труда. Подобные оценочные суждения, просачивающиеся из политики, преодолеваются еще в рамках индустриальных технологий, а по мере распространения информационных должны оказаться справедливо забытыми. Оптимизм заставляет надеяться, что это может произойти, по крайней мере, в научном мировоззрении. Наличие специфических, достаточно редких способностей как основы для предпринимательской деятельности также заставляет отнести ее к трудовой.

Редкие предпринимательские способности состоят в умении определить такую комбинацию производственных ресурсов, которая создаст основу производства дополнительного дохода. Причем важно не только найти необходимую комбинацию ресурсов, но и создать условия для превращения этих ресурсов в факторы производства. Деловые способности предпринимателя, следовательно, связаны с инициацией производства экономических благ. Под производством при этом понимается постоянно возобновляемый процесс, т. е. воспроизводство. Из этого следует, что предприниматель иницирует воспроизводственный процесс на индивидуальном уровне и поддерживает непрерывность его возобновления, постоянно учитывая изменение внешних условий.

При этом важно не только произвести дополнительный доход, но и реализовать его, а также распределить и использовать. Подобный «воспроизводственный» подход, по нашему мнению, способен примирить различные подходы к содержанию предпринимательской деятельности. Комбинирование производственных ресурсов и применение технологических, продуктовых и сырьевых инноваций рассматривает предпринимательскую деятельность в производственной ее стадии, в то время как оценка предпринимательства как «спекуляции», а источника предпринимательского дохода – как удачных «арбитражных сделок» переводит акцент в сферу обмена и распределения.

Разумеется, противопоставление воспроизводственных стадий относительно: производство, распределение, обмен и потребление взаимопроникают в непрерывном процессе хозяйственной деятельности.

По нашему мнению, определения предпринимательской деятельности как инновационной и как «спекулятивно-посреднической» не противоречат друг другу, а дополняют друг друга. Поэтому их можно объединить, что сделает характеристику предпринимательства (как с точки зрения способностей, так и как деятельность) более полной и достоверной.

Будучи специфическим производственным ресурсом, предпринимательство объединяет труд и капитал и содержательно, и функционально.

В своем исследовании автор исходит из того, что в современных условиях растущее значение приобретает разграничение различных видов капитала как универсального источника дохода и самих доходов как результата использования капитала. Капитал – это все виды ресурсов, способных приносить доход. Наряду с физическим капиталом, выделяют нематериальные его формы, в том числе человеческий капитал. Со времен классиков в науке присутствовало расширенное понимание капитала. А. Смит относил к нему наряду с машинами, постройками и землей и «все приобретенные полезные способности жителей страны или членов общества». А. Маршалл рассматривал капитал в нематериальной его форме и относил к ней специфические способности индивидуумов. Расширенное понимание капитала рассматривает его, по сути, в качестве производительных сил, в которых принято выделять вещественные и личные факторы. Вещественные факторы неперсонализированы, поэтому представляют собой права собственности, которые перераспределяются между участниками рыночного обмена. Личные факторы – персонализированы, в сделках обмена они не продаются, а сдаются на срок, оговоренный в контрактах. Персонифицированные формы капитала отличны от неперсонифицированных капитальных благ (таких, как земля, здания, машины, оборудование). К персонифицированным формам капитала относят образование, квалификацию, опыт – все то, что можно объединить понятием знания (информация).

Многие авторитетные исследователи отмечали наличие неких специфических инвестиций, специфического капитала, специфических активов, к которым относили различные характеристики человеческой деятельности.

Специфический капитал у А. Маршалла – это свойства трудящихся, позволяющие им с успехом объединяться для совместной работы в определенном коллективе. Специфичность этих свойств состоит в том, что они неотделимы не только от индивида, но и от данного конкретного производства, а их результативность проявляется только в данных условиях. По мысли Маршалла, наличие подобных специфических свойств придает их носителям преимущества, наличие которых результируется в образовании так называемой «квазиренды». Источником «квазиренды» являются специфические свойства рабочей силы (знания, навыки), существенно отличающиеся от стандартных.

Г. Беккер использует понятие «специфический капитал» применительно к человеческому капиталу. В концепции О. Уильямсона категория «специфические активы» занимает одно из ведущих мест. Автор полагает, что предпринимательство как тип экономического поведения и как вид деятельности является одной из форм существования специфического актива. Специфические, далекие от стандартных способности придают людям стремление к их активному использованию. Предпринимательские способности, по-видимому, соединяют в себе талант, обучение и мастерство, а сама предпринимательская деятельность является не столько ремеслом, сколько искусством, воплощая в себе творческое, саморегулирующееся начало развития форм обмена и способов его упорядочивания.

Формирование теории предпринимательства происходило в контексте взаимодействия труда и капитала как технологического, экономического и социального единства. Господство социально-политических приоритетов в исследованиях систем экономических взаимодействий проявлялось в противопоставлении труда и капитала. Функциональное разграничение капиталиста (собственника), управляющего и собственно предпринимателя зависело от исторически сложившихся форм разделения прав собственности и соответствующих доходов. Предприниматель, как правило, отождествлялся с капиталистом или управляющим. Теория предпринимательства формировалась в соответствии с эволюцией рынка и капитализма как общественной системы развития теории предпринимательства: уже выделены ключевые признаки предпринимательской деятельности, но они еще не становятся объектом пристального анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сей Ж.Б. Трактат по политической экономии // Ж.Б. Сей. Экономические софизмы/ Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. М.: Дело, 2000.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.2. М., 1984. С.170.
3. Гибало Н.П. Альтернативные поиски взаимодействия факторов производства и неоклассическая модель производственной функции // Проблемы новой политической экономии. 1999. №3. С.52.
4. Мизес Людвиг. Человеческая деятельность. М.: Экономика, 2000. С.274.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книги 1-3. М., 1993. С.409.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983. С.171.