

УДК 330.88

## Объективная необходимость и сущность школы предпринимательства как социально-экономического института

**Булатов А.Н.**

Доктор экономических наук,  
доцент кафедры общего менеджмента  
Казанского (Приволжского) федерального университета

*В статье рассмотрены сущность и содержание школы предпринимательства как системы организационных отношений и особого социально-экономического института. Показана взаимосвязь школ экономической теории, менеджмента и предпринимательской деятельности. Рассмотрены особенности основных современных школ предпринимательства, выделены ограничения их использования в практике предпринимательской деятельности. Показано, что основными функциями современной универсальной школы предпринимательства являются обеспечение вовлечения в предпринимательские отношения широкого круга лиц, повышение интенсивности и эффективности развития предпринимательских структур.*

*Ключевые слова: предпринимательство, школа предпринимательства, институт, организация, саморегулирование.*

Эффективность функционирования и развития субъектов предпринимательства различного масштаба и видов экономической деятельности, интенсивность вовлечения в сферу предпринимательства различных по социально-психологическим особенностям и начальным финансовым возможностям индивидов непосредственно зависят от специфики саморегулирования предпринимательского сообщества, возможностей развития навыков предпринимательской деятельности, способов минимизации различных видов операционных и транзакционных издержек, сопутствующих организации и осуществлению бизнеса. Указанные взаимосвязанные задачи в современной экономике решаются в рамках школ предпринимательства.

По нашему мнению, школа предпринимательства представляет собой комплекс взаимосвязанных концептуальных принципов организации и осуществления предпринимательской деятельности, моделей и механизмов их реализации, обеспечивающих ускорение вовлечения индивидов в предпринимательские отношения, повышение интенсивности и эффективности предпринимательских контрактов.

Эволюционно школа предпринимательства может функционировать в двух последовательных формах:

– школа предпринимательства как система организационных структур и отношений, как правило, горизонтального характера, основанных на примате саморегулирования над жестким администрированием процессов развития предпринимательской деятельности;

– школа предпринимательства как особый социально-экономический институт, представляющий собой систему взаимосвязанных устойчивых неформальных норм организации и осуществления предпринимательской деятельности, механизмов их реализации, способов воздействия на формальные институты регулирования предпринимательской деятельности.

В приведенном определении школы предпринимательства как социально-экономического института мы руководствовались пониманием института, традиционным для экономики неонституционализма (Д. Норт), в соответствии с которым институт включает в себя не только систему норм, но и устойчивых механизмов принуждения к их действенному

исполнению [1, р. 17]. В рамках школы предпринимательства, в отличие от формальных институтов регулирования предпринимательской деятельности, механизмы к исполнению норм носят специфический характер, основанный на репутации основателей школы, взаимном гарантировании контрактов, системе этических ограничений и т.п. Результатом неисполнения такого рода норм являются, в отличие опять-таки от формального предпринимательского права, не юридические санкции, а репутационные издержки, которые в перспективе могут привести к сложности реализации предпринимательских контрактов различного плана.

Основными отличиями школы предпринимательства от некоторой предпринимательской теории или концепции, в соответствии с предлагаемым нами подходом, являются:

- наличие широкого спектра механизмов практической реализации и апробации концептуальных принципов, положений, теоретических моделей школы предпринимательства;
- позитивный и разнонаправленный опыт реализации предпринимательских проектов в рамках школы;
- возможность масштабирования принципов, механизмов, моделей школы в различных социально-экономических условиях, на различных стадиях макро- или мезоэкономического цикла;
- фактическая или потенциальная институционализация принципов и механизмов функционирования школы предпринимательства.

Вместе с тем отличиями школы предпринимательства от некоторых прикладных инструментов развития предпринимательских инициатив (курсов подготовки предпринимателей, профильных направлений в учреждениях ВПО и т.п.) являются системность подхода, наличие теоретически проработанных принципов и, главное, отсутствие цели получения непосредственной коммерческой выгоды от обучения предпринимателей, вовлечения новых физических лиц в предпринимательские отношения.

Школы предпринимательства определенным образом взаимосвязаны с парадигмами школ экономической теории, школ менеджмента и национально-государственными особенностями организации и осуществления предпринимательской деятельности (рис. 1).

Следует отметить, что в рамках всех направлений экономической теории развитие предпринимательства в целом и школ предпринимательства в частности рассматривается в качестве допустимого социально-экономического процесса. Так, К. Маркс считал предпринимательство социально неоправданным процессом эксплуатации наемного труда, формированием на данной основе прибавочной стоимости [2, р. 139]. Марксистская традиция понимания сущности предпринимательства в целом была характерна для политической экономии социализма.

По результатам исследования специальной литературы нами выделен ряд достаточно распространенных в современной экономике школ предпринимательства, систематизированы особенности их функционирования:

1. Школы внутриорганизационных отношений (И. Ансофф [3, р. 17-31], И. Адизес [4, р. 22-42] и др.). Создатели такого рода школ предпринимательской деятельности акцентируют внимание на рациональности внутренней организации предпринимательской деятельности, сочетании определенных качеств, как правило, стратегического порядка либо в личности конкретного предпринимателя, либо в рамках группы предпринимателей-партнеров, совместно организующих и развивающих определенный бизнес. Например, в рамках классической модели *PAEI* И. Адизеса, положенной в основу соответствующей школы, анализируются и оптимизируются сочетания таких свойств предпринимателя,



**Рис. 1. Взаимосвязь школ предпринимательства, экономической теории, менеджмента, национально-государственных особенностей**

<sup>1</sup> Абревиатура *PAEI* по первым английским бувам означает: *Producing results (P)* – производство результатов, собственно, ради которых организация и существует; *Administering (A)* – администрирование, необходимое для обеспечения эффективности; *Entrepreneuring (E)* – предпринимательство, служащее для управления изменениями; *Integrating (I)* – интеграция, необходимая для обеспечения жизнеспособности организации в долгосрочной перспективе за счет объединения ее элементов.

как производитель результатов, администратор, организатор и интегратор, обосновываются и рекомендуются к внедрению такого рода сочетания в рамках различных типов структур предпринимательской деятельности, на разных типах отраслевых рынков и т.п.

2. Школа кластерного предпринимательства (М. Портер [5, р. 124-134], М. Дельгадо, С. Стерн [6, р. 51], И.Р. Гафуров [7, р. 11-13], М.Р. Сафиуллин [8, р. 42-45] и др.). Содержание школы заключается в обосновании и внедрении механизмов формирования и развития малых предприятий в рамках промышленных кластеров (территориально-промышленных комплексов). Функционирование кластера дает преимущества малым предприятиям в части гарантирования поставок, снижения издержек обращения, транзакционных затрат. Вместе с тем, чрезмерная зависимость от «якорного» предприятия кластера приводит к распространению финансово-экономических рисков его развития и на кооперированные малые предприятия.

3. Психологические школы предпринимательства. Содержание данных школ заключается в формировании системы рекомендаций по обеспечению психологической устойчивости предпринимателей, как правило начинающих, к внешним стрессам, рекомендациях по планированию времени, эффективным коммуникациям, манипулированию партнерами и т.п. В качестве примера такого рода школ можно привести, в частности, школы К. Джонсона (акцент осуществляется на развитии специфических для предпринимателя эмоциональных способностей и манипулировании на данной основе контрагентами по бизнесу) [9, р. 11-15], Б. Кохена (формирование особых психологических навыков для быстрой эффективной реализации предпринимательских проектов в виртуальной среде) [10, р. 58].

Собственно, отличием такого рода школ от множества публицистических публикаций типа «как быстро заработать деньги», «как стать предпринимателем», «как организовать стартап» являются относительная известность, наличие последователей и практических курсов, сравнительная оригинальность идей. Вместе с тем в соответствии с предлагаемым нами подходом к пониманию содержания школы предпринимательства как экономического понятия, их отнесение к последним является достаточно условным: основатели подавляющего большинства психологических подходов к формированию и развитию навыков предпринимательства ориентированы на максимизацию собственной коммерческой эффективности, причем в краткосрочном периоде. Естественным следствием подобной ситуации является недолговечность такого рода школ.

4. Школа семейного предпринимательства (А. Кахан, М. Кросье [11, р. 37-48] и др.). Представители данной школы акцентируют внимание на особенностях развития семейных предприятий, рациональном сочетании в их рамках социально-пси-

хологических и предпринимательских отношений, специфических рисках, присущих данному виду бизнеса и т.п.

5. Школа квазипредпринимательства (сетевое предпринимательство). В рамках данной школы определяются принципы и механизмы формирования многоуровневых сетей продаж (*MLM*), вовлечения в сеть широкого круга физических лиц. Представители школы широкого используют психологические манипулятивные технологии.

6. Школа виртуального предпринимательства. Представители школы акцентируют внимание на особенностях предпринимательской деятельности с использованием экономического потенциала сети Интернет (прямых продаж в виртуальном пространстве, организации и осуществлении предпринимательских коммуникаций посредством социальных сетей и т.п.).

7. Школа инновационного предпринимательства (П. Друкер [12, р. 11-17] и др.). В рамках данной школы внимание акцентируется на специфике развития малых инновационных предприятий, привлечении финансовых ресурсов для их деятельности, особенностях организации взаимодействия с контрагентами, механизмах снижения рисков.

8. Школа исламского предпринимательства. Институциональные рамки школы определяются законами Шариата, специфическими требованиями к исламским финансам, банковскому делу и страхованию. С одной стороны, приверженность предпринимателей принципам данной школы снижает уровень экономической неопределенности, повышает результативность различных типов контрактных отношений. С другой – в рамках школы ограничены возможности интенсивного роста предпринимательских структур ввиду наличия ряда специфических норм, таких, например, как запрет на взимание ссудного процента.

В целом для рассмотренных школ предпринимательской деятельности при всем их различии характерны следующие ограничения:

– подавляющее большинство школ не являются универсальными, затрагивают лишь определенный территориальный, отраслевой или организационный тип субъектов предпринимательской деятельности;

– платность многих курсов, методик в рамках большинства рассмотренных школ сужает возможности их распространения в предпринимательском сообществе;

– практически все школы нацелены на развитие навыков уже существующих субъектов предпринимательской деятельности, а не на вовлечение в сферу предпринимательства новых индивидов.

Соответственно, имеется необходимость формирования и развития универсальных школ предпринимательства, нацеленных на вовлечение в предпринимательские отношения широкого круга

физических лиц, помощь предпринимательским структурам независимо от отраслевой принадлежности и стратегии социально-экономического развития последних, организацию широкого спектра качественно разнородных коммуникаций субъектов предпринимательства друг с другом и внешними контрагентами (государственными и муниципальными органами, кредитными организациями, инвестиционными и страховыми компаниями и т.п.). Подавляющее большинство консультаций, тренингов, иных механизмов в рамках такого рода универсальной школы предпринимательства должны предоставляться на безвозмездной основе.

Универсальная школа предпринимательства является одним из предпочтительных инструментов вовлечения в предпринимательское сообщество новых членов. Основные преимущества данного института по сравнению с иными распространенными способами формирования субъектов предпринимательства систематизированы в таблице 1.

Таким образом, универсальная, многоплановая школа предпринимательства будет способствовать увеличению доли малого бизнеса в валовом территориальном продукте, росту интенсивности и эффективности предпринимательской деятельности за счет использования механизмов взаимного гарантирования контрактов, снижения репутационных рисков, уменьшения различных видов транзакционных издержек, качественного совершенствования предпринимательских коммуникаций.

Таблица 1

**Ограничения использования  
существующих способов вовлечения  
в предпринимательское сообщество РФ  
новых членов (систематизировано автором)**

<b>Способ вовлечения в сферу предпринимательства</b>	<b>Ограничения использования в экономике Российской Федерации</b>
1. Специальности «Предпринимательство», «Менеджмент предпринимательства» ГОС ВПО	Низкая практикоориентированность образовательных программ, нацеленность их скорее на формирование корпуса менеджеров и аналитиков, чем предпринимателей.
2. Краткосрочные курсы обучения навыкам предпринимательства	Высокая стоимость большинства краткосрочных программ. Нацеленность, как правило, на развитие навыков действующих предпринимателей.
3. Региональные программы поддержки предпринимательства	Недостаточная транспарентность программ поддержки предпринимательства. Нацеленность их на достаточно капиталоемкие предпринимательские проекты.
4. Технопарки, бизнес-инкубаторы	Узкая отраслевая специализация деятельности. Сложность доступа к ресурсам данных инфраструктурных элементов поддержки предпринимательства.
5. Многоуровневый маркетинг	Формирование квазипредпринимателей, в т.ч. с использованием откровенно мошеннических технологий.
6. Негосударственные венчурные фонды поддержки малого предпринимательства	Данная организационная форма поддержки проектов start up в сфере высокотехнологичного предпринимательства практически не развита в экономике РФ ввиду существенных финансовых рисков деятельности и отсутствия значимых преференций
7. Школы предпринимательства (универсальные)	Комплекс механизмов и мероприятий обучения навыкам предпринимательской деятельности, наставничества, делегирования новым членам предпринимательского сообщества части накопленных связей, помощь в привлечении финансирования по приемлемой стоимости и т.п.

*Литература:*

1. North D.C. Legal change in economic analysis. – Princeton: The Elgar Companion to Law and Economics, 2005. – 436 p.
2. Marx K. Capital. Vol 1. Penguin Classics., 1993. – 628 p.
3. Ansoff I. Strategic management. – Wash.: Palgrave Macmillan., 2007. – 272 p.
4. Adizes I. Corporate lifecycles. – N.Y.: The Adizes Institute., 1990. – 384 p.
5. Porter M.E. The economic performance of regions. – N.Y., 2012. – 480 p.
6. Delgado M., Porter M.E., Stern S. Clusters, convergence, and economic performance. – Cambridge: Research Policy, 2014. – 418 p.
7. Bagautdinova N.G., Gafurov I.R., Novenkova A.Z. The transformation of region's economic area governed by the development of industrial region // World Applied Sciences Journal. – 2013. – № 25. – P. 1113-1117.
8. Safiullin M.R., Safiullin A.R., Ermolaeva P.O., Noskova E.P. Interdisciplinary approach to the analysis of the competitiveness types of the economic activities based on the example of the oil and gas industry (republic of tatarstan case) //

- Middle East Journal of Scientific Research. – 2013. – № 18 (1). – P. 42-49.
9. Jonson K. The entrepreneur mind. – Wash.: Johnson Media Inc, 2013. – 268 p.
10. Cohen B. How to work for yourself. – N.Y., 2013. – 55 p.
11. Kahan A., Crosier M. Entrepreneurship. – N.Y.: Nomad Press, 2013. – 128 p.
12. Drucker P. Innovation and entrepreneurship. – N.Y.: HarperBusiness, 2006. – 288 p.

## **The Objective Necessity and Nature of Business School as a Social and Economic Institution**

*A.N. Bulatov*  
*Kazan (Volga Region) Federal University*

*The paper deals with the nature and content of business school as a system of organizational relationships and specific socio-economic institution. The author demonstrates the interrelation of the schools of economics, management and entrepreneurship and the main features of contemporary business schools as well as limitations of their entrepreneurial activities. It is shown that the basic functions of a modern universal business school involve a wide range of people in entrepreneurial relations, and increase the intensity and effectiveness of business organizations.*

*Keywords: entrepreneurship, business school, institution, organization, self-regulation.*

