

УДК 331.101.264.22

Интеллектуальная составляющая трудовой деятельности предпринимателя**Просвирина И.И.**

Доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой оценки бизнеса и конкурентоспособности
Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)

**Тащев А.К.**

Доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и финансов
Южно-Уральского государственного университета (Челябинск)

В условиях роста неопределенности внешней среды все чаще возникает проблема неготовности менеджеров к принятию на себя того уровня ответственности, которого требует экономическая действительность. Системы мотивации, ориентирующиеся на соответствующий рост переменной части вознаграждений, перестают оказывать стимулирующее воздействие. Обращение к истокам экономической мысли о роли и содержании труда предпринимателя позволило авторам выделить и систематизировать интеллектуальный и личностный элементы, присущие его деятельности, и определить целесообразные подходы к управлению этими составляющими.

Ключевые слова: трудовая деятельность, предпринимательская деятельность, факторы стоимости, стимулирование менеджеров.

Основы экономики труда зародились вместе с классической экономической наукой А. Смита, который выделил труд рабочего как элемент производственного процесса, создающий стоимость продукта. Но лишь в конце XX столетия произошел качественный скачок в исследованиях факторов создания новой стоимости, связанных с личностными характеристиками работников; появились такие понятия, как человеческий капитал, человеческий фактор, интеллектуальный капитал и др.

О наступлении нового экономического уклада, в котором труду, знаниям придается особое значение, свидетельствует ряд фактов. Так, в 1991 г. в мире произошло изменение макроэкономических пропорций: расходы компаний на закупки информационной техники превысили расходы на приобретение промышленного оборудования [1]. Все это свидетельствует о том, что для поддержания конку-

рентоспособности компаниям требуется больше и больше инвестировать в поддержание профессиональных и личностных характеристик персонала. В общей сумме этих расходов доля, приходящаяся на менеджеров высшего и среднего уровней управления, постоянно возрастает.

Цель статьи заключается в выявлении тенденций развития научных взглядов на роль предпринимательской способности в создании стоимости, а также в представлении современного подхода к содержанию составляющих трудовой деятельности предпринимателя (менеджера). В свою очередь, это будет способствовать росту возможностей использования этих факторов в управлении процессом создания стоимости на реальных предприятиях.

Анализ взглядов экономистов различных школ на роль неосязаемых факторов в создании добавленной стоимости позволил выявить следующие этапы

и тенденции их развития. Классики экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо) признавали исключительную роль труда в создании стоимости, в их трудовой теории стоимости рабочий рассматривается как основная фигура в экономике государства. Квалификация, навыки, умения рабочего являлись основой роста производительности труда и снижения стоимости продукта. Трудовые навыки и полезные способности рассматривались как элемент основного капитала. Практика современных компаний показывает, насколько актуальны в настоящее время эти представления о роли труда и знаний. Единственное, что изменилось, – ключевой фигурой стал не рабочий, работающий руками, а работник, работающий головой.

Ж.Б. Сэй выделяет из простого труда особый вид – управленческий труд, который осуществляется предпринимателем. А. Смит также не отрицал того, что предприниматель осуществляет управленческие функции. Однако он считал, что стоимость создается только трудом рабочего и лишь перераспределяется в пользу предпринимателя.

Прибыль у Ж.Б. Сэя рассматривается как вознаграждение за труд предпринимателя. В связи с этим Сэй в истории экономической мысли рассматривается как основоположник теории факторов производства (земля, труд и капитал). Каждый из этих факторов оказывает определенную услугу при создании стоимости, за что и получает доход: труд вознаграждается заработной платой, капитал – процентом, земля – рентой. Исходя из наших целей, интерес представляет концепция предпринимательского дохода Сэя: предпринимательский доход – это вознаграждение за труд самого предпринимателя, точнее, за «его талант, деятельность, дух порядка и руководство» [2] (рис. 1).

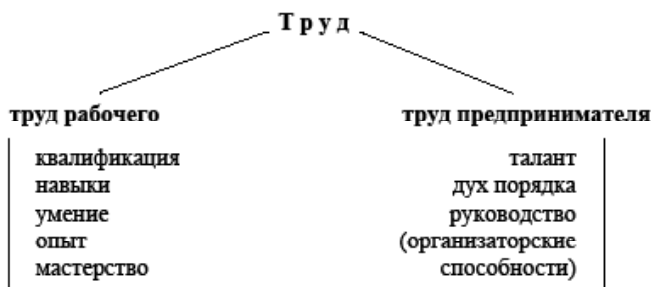


Рис. 1. Составляющие труда рабочего и предпринимателя в теории Ж. Б. Сэя

Благодаря вкладу Ж.Б. Сэя, в дальнейшем экономическом анализе (Й. Шумпетер, Ф. Найт) предпринимательская деятельность рассматривается как самостоятельный фактор производства, создающий прибыль благодаря осуществлению предпринимателем «новых комбинаций», принятию на себя неопределенности как качественно иного вида риска.

Предприниматели в теории Й. Шумпетера [3] выступают движущей силой развития, они осу-

ществляют «новые комбинации»; их вклад – это их воля и деятельность (труд). Главное в предпринимательской деятельности – осуществлять нововведения (технические и организационные). Результатом осуществления новых комбинаций является предпринимательская прибыль. Однако Шумпетер добавляет еще один элемент, без которого талант и труд предпринимателя могут остаться без должного вознаграждения: предпринимателю должна «улыбнуться удача». Следовательно, Шумпетер считал риск одним из источников предпринимательской прибыли, хотя прямо об этом не говорил.

В целях исследования роли интеллектуальной составляющей трудовой деятельности предпринимателя выделим следующие наиболее важные положения экономического учения Шумпетера, непосредственно связанные с его исследованием предпринимательской способности:

1) при осуществлении новых комбинаций «услуги труда и земли сохраняют свою прежнюю стоимость», они не изменяются в связи с осуществлением новых комбинаций, и это способствует неизменности их стоимостей. Следовательно, стоимость новых продуктов возрастает благодаря другим факторам, прежде всего предпринимательской способности;

2) одно из новшеств, составляющих суть предпринимательской функции, представляет собой учреждение новых предприятий, даже если на этом предприятии производится прежняя продукция и прежним способом. Однако в наибольшей степени предпринимательская функция реализуется, когда предприниматель создает крупное предприятие, «каких до сих пор не знало народное хозяйство. ... На таком предприятии можно более рационально, чем на мелких, разместить и использовать элементы производства, а также лучше расположить само предприятие» [3, с. 282]. Из этого следует, что крупные предприятия получают дополнительную прибыль не только из-за эффекта масштаба, но и в связи с «дополнительным вложением» предпринимательского таланта и готовности идти на большой риск;

3) «предпринимательскую деятельность руководителя, необходимую для новой комбинации, можно рассматривать в качестве средства производства» [3, с. 293]. И способности руководителя, и средства производства одинаково необходимы для производственного процесса. При этом отдельным средствам производства можно найти замену, а руководителю – нет. Важность этого положения в том, что Шумпетер не просто определил вид дохода, вознаграждающий предпринимательскую функцию, но и его остаточную природу.

Следует также отметить, что Шумпетер считал уникальными действия предпринимателя по организации производства в данной фирме, поэтому он и не подлежит замене другим человеком, который будет реализовывать свою предпринимательскую фун-

кцию иначе. На наш взгляд, эта уникальность также составляет один из элементов предпринимательской способности, который обуславливает и уникальность соответствующих активов, создаваемых предпринимателем и принадлежащих фирме (деловая репутация, торговая марка, связи с клиентами и др.).

Особый подход к сущности предпринимательской способности осуществил Ф. Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль» [4]. Этот подход базируется на концепции происхождения прибыли, основанной на выделении особого вида риска – неопределенности. В отличие от обычного риска, неопределенность не может быть измерена и передана страховщику. Если этот риск не принимает страховщик, кто же его принимает на себя? По Найту, это предприниматель: зная о наличии полной неопределенности будущего, он принимает ее на себя и организует свое предприятие.

Идя на риск, предприниматель вправе рассчитывать на то, что он будет компенсироваться более высоким доходом в случае удачи. Поэтому существует элемент дохода, непосредственно вытекающий из неопределенности, – прибыль, или «специфический доход предпринимателя». Поэтому прибыль у Найта отличается от всех видов доходов. Во-первых, она может быть как положительной, так и отрицательной, в то время как заработная плата, процент и рента не могут быть отрицательными. Во-вторых, размеры прибыли колеблются в гораздо большей степени, чем любого другого дохода. В-третьих, если другие формы доходов фиксированы в определенном размере, то прибыль является остаточным доходом и размеры ее не могут быть определены заранее.

Ф. Найт много внимания уделяет рассмотрению сути предпринимательской деятельности и предпринимательской способности. С предпринимательской способностью Найт связывает новую форму производственных ресурсов – специфические методы производства, или особые технологические процессы.

Он пишет, что «предпринимательская способность – это дар предвидения и умение воплощать суждения в делах. Кроме того, предпринимателю необходимо знание собственных сил и действенная вера в них» [4, с. 279]. При этом Найт признает эту роль только за собственниками факторов производства, которые нанимают менеджеров «для решения рутинных задач». По сути, в этом подходе можно увидеть истоки сегодняшних моделей мотивации менеджеров всех уровней: 1) все, кто получает фиксированное вознаграждение, не могут называться предпринимателями, следовательно, не могут

выполнять функций предпринимателя, 2) чем выше ответственность менеджера, тем выше должна быть переменная часть его оплаты [5, с. 22].

Появление институциональных теорий (Р. Коуз) связано с выделением внутренней структуры предприятия как отдельного объекта анализа. Новая, по сравнению с рыночным обменом, структура производства экономит транзакционные издержки, другими словами, создает прибыль. Следовательно, внутренняя структура предприятия рассматривается как результат проявления предпринимательской способности, когда предприниматель принимает решение о создании фирмы на основании «предвидения» экономических преимуществ фирмы перед рыночным обменом. Р. Коуз рассматривает структуру фирмы как полностью зависящий от предпринимателя фактор, используемый им для создания новых контрактных технологий [6].

Современные представления о природе фирмы, в частности, в интегральной теории предприятия Б. Клейнера, основаны на выделении фундаментальных неэкономических факторов, полностью отделившихся от предпринимательской способности и представляющих собой самостоятельную субстанцию, воплощение и «овеществление» ранее накопленных знаний, опыта функционирования как данной фирмы, так и других. При этом сохраняет свое значение влияние личностных характеристик предпринимателя на изменение функциональных факторов предприятия [7].

Трансформация взглядов экономистов на роль труда в создании стоимости может быть представлена как эволюционный процесс. Содержание этапов этого процесса представлено в виде схемы (рис. 2). Из схемы видно, как изменялись взгляды



Рис. 2. Эволюция экономических взглядов на содержание трудовой деятельности предпринимателя

экономистов на деятельность предпринимателя: от отрицания его роли в создании стоимости до признания в качестве особой разновидности труда и, наконец, самостоятельного фактора производства. Внутренняя структура фирмы представляет собой овеществленную (прошлую) предпринимательскую способность.

На основе анализа динамики экономических взглядов на содержание трудовой деятельности предпринимателя нами представлена систематизация характеристик, составляющих суть предпринимательской деятельности. Непосредственное отношение к исследованию природы и содержанию предпринимательского труда имеет вопрос о роли удачи как составляющей деятельности предпринимателя. Современные экономисты и менеджеры не склонны рассматривать удачу в качестве одного из элементов неосязаемых активов, поскольку перед ними ставится задача их измерения, а элемент удачи заведомо неизмерим. Однако и Й. Шумпетер, и Ф. Найт (в чем мы убедились выше) уделяют ей самое серьезное внимание. Так, Найт пишет, что специфический элемент дохода, т.е. прибыль, не является однородным и «очевидно, что он сам состоит из двух элементов – расчета и удачи» [4, с. 265]. О природе прибыли Найт указывает, что она является результатом неопределенности будущего, следовательно, тот, кто берет на себя риск этой неопределенности, вознаграждается этим видом дохода. Следовательно, и расчет (логика), и удача (интуиция) вытекают из этой неопределенности. Бизнесмену приходится давать наилучшую, с его точки зрения, оценку будущих результатов своих действий, а также оценивать ее вероятность.

Современная психология считает, что управление формированием персональной психологической модели можно поставить на службу прибыли [8]. В то же время интуиция (удача) по-прежнему остается тайной предпринимателя, а в практике мотивации менеджеров находят отражение только показатели, имеющие количественную

оценку [5]. По нашему мнению, интуиция и удача при этом вознаграждаются косвенно, через фиксацию количественных результатов.

В табл. 1 приведено распределение составляющих деятельности предпринимателя в экономических взглядах Й. Шумпетера, Ф. Найта и Р. Коуза. Такие качества, как инициатива, дар предвидения, контроль над другими людьми и удачливость признаются, по крайней мере, двумя из трех ученых, исследовавших этот вопрос и представленных в обзоре. Однако управление как предпринимательская функция рассматривается только Р. Коузом; в то же время Коуз не придает значения таким качествам предпринимателя, как интеллектуальный потенциал, удача, склонность к риску и авантюризму. Это характерно для начала XX в., когда функция управления оторвалась от функции собственности и начала формироваться наука о менеджменте.

Проведенный анализ позволяет систематизировать составляющие деятельности предпринимателя (рис. 3) в 4 группы. Такая классификация может стать основой для выделения тех элементов в деятельности предпринимателя (менеджера), которые можно развивать в процессе обучения и которые зависят только от врожденных личных качеств и не могут быть переданы путем обучения.

В приведенной классификации организаторские способности, инициатива и интеллектуальный потенциал можно, на наш взгляд, рассматривать как интеллектуальную составляющую трудовой де-

Таблица 1

Матрица взаимосвязей составляющих предпринимательской деятельности в трудах экономистов

	Й. Шумпетер	Ф. Найт	Р. Коуз
Й. Шумпетер	<ul style="list-style-type: none"> – лидер – крупный талант – труд – воля – творческие способности – «охотничья хватка» 	<ul style="list-style-type: none"> – удача – репутация 	<ul style="list-style-type: none"> – стремление к развитию – инициатива – осуществление новых комбинаций – организационные новшества (административная власть)
Ф. Найт	<ul style="list-style-type: none"> – удача – репутация 	<ul style="list-style-type: none"> интеллектуальный потенциал способность принимать риск, уверенность в себе склонность к авантюрам интуиция деловые связи ответственность 	<ul style="list-style-type: none"> – дар предвидения – контроль над другими людьми
Р. Коуз	<ul style="list-style-type: none"> – стремление к развитию – инициатива – осуществление новых комбинаций – организационные новшества (административная власть) 	<ul style="list-style-type: none"> – дар предвидения – контроль над другими людьми 	<ul style="list-style-type: none"> – координация – организация – управление – постоянное экспериментаторство



Рис. 3. Систематизация составляющих трудовой деятельности предпринимателя

накапливаемую в результате получения профессионального опыта;

3) такие составляющие предпринимательской деятельности, как интуиция и удачливость, невозможно развивать и накапливать. Эти качества неотделимы от личности и могут быть получены лишь на этапе выбора менеджера;

4) современные системы мотивации учитывают лишь интеллектуальную составляющую предпринимательского труда, предполагая, что интуиция будет вознаграждаться через высокие уровни экономических и финансовых показателей.

тельности предпринимателя. Это элементы, поддающиеся накоплению в процессе обучения и получения опыта. Удачливости невозможно обучиться и приобрести, однако в определенной степени этот «показатель» является следствием знаний и профессиональных навыков. В полной мере эта составляющая труда предпринимателя заключается в деловой репутации, являющейся результатом его деятельности в прошлом. Поэтому наиболее целесообразно использовать иные, чем обучение, механизмы получения данного качества для конкретных компаний. Так, репутация может контролироваться на этапе выбора менеджера и стать элементом процесса профессионального отбора.

Представленное исследование роли интеллектуальной составляющей труда предпринимателя позволяет сделать ряд научных и практических выводов:

- 1) трудовая деятельность предпринимателя создает стоимость; признание этого произошло в XIX в.;
- 2) в трудовой деятельности предпринимателя необходимо выделять интеллектуальную составляющую, развивающуюся в результате обучения и

Литература:

1. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций. – М.: Поколение, 2007. – 552 с.
2. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии // Экономические гармонии / [сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. – М.: «Дело» АНХ, 2000. – С. 9-97.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. – М.: «Дело» АНХ, 2003. – 360 с.
5. Актянов Д.В. Бонусные и опционные программы для топ-менеджеров. – М.: КНОРУС, 2010. – 152 с.
6. Коуз Р. Природа фирмы / пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
7. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Издво «Дело» АНХ, 2008. – 568 с.
8. Белозеров С.М. Прибыль и психология. – М.: МЦФЭР, 2003. – 368 с.

Intellectual Component of Professional Activities of the Entrepreneur

I. Prosvirina, A. Tashev
The South Ural State University

One of the most wide-spread problems in the context of instability of the environment is unpreparedness of managers to accept the level of responsibility required by economic activities. The systems of motivation oriented on the growth of variable component of rewards cease to stimulate. The authors have referred to the origin of economic thought and due to it have distinguished and systemized intellectual and personal components of the activities of managers and proposed efficient approaches to them.

Key words: professional activities, entrepreneurial activities, cost factors, stimulation of managers.